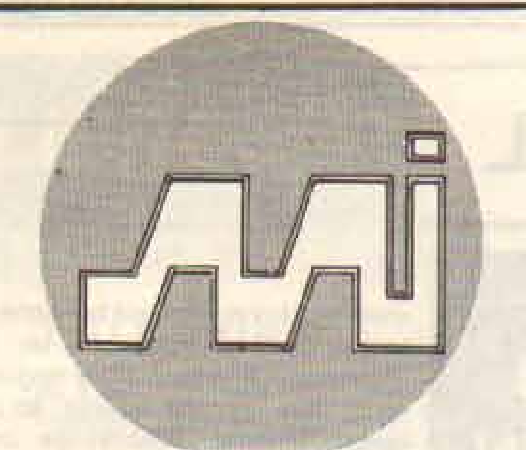


Volumen X Nro 197
Precio A 15.000.- Uruguay N$ 2.300.-
Lavalle 900 3ro "B" Capital Federal
325-5537/7562

MUNDO INFORMATICO

LOS HECHOS Y LAS IDEAS QUE INTERESAN A TODA LA SOCIEDAD



Empresarios Argentinos a la Conquista del Mercado Brasileño de Informática

Página 3

Segunda Jornada de Reflexión de la Comunidad Informática

PRIVATIZACIONES INFORMATICAS: ¿Necesidad o Negocio?

Páginas 11, 12 y 13

Los Amos de las Comunicaciones

Página 4



Editor:
GEN.Te

Director:
Jorge Zaccagnini

Consejo Asesor:
Dr. Antonio Aramouni
Lic. José Luis Azarloza
Ing. Patricio Castro
Ing. Antonio Castro Lechtaler
Ing. Andrés Cabral
Dr. Ricardo Ferraro
Ing. Beatriz García
Lic. Raúl Montoya
Ing. Simón Pristupin
Ing. Horacio Reggini
Dr. Jorge Repetto Aguirre
Dr. Hugo Scolnik
Lic. Carlos Tomassino

Coordinación General:
Cecilia Medina

Redacción:
Julio Pagani
Enrique Santos
Gerardo Laster
Colaboradores:
Miguel Angel Perez
Roberto A. Urriza
Diseño y Diagramación:
Luis Serrano
Gráfica:
Adrián Claret

Departamento Comercial:
Pablo Rizzo
Jimena Errecalde

Suscripciones:
María José Perelli

Distribución en Capital:
Gastón Valdez

Lavalle 900 - 3ro "B"
325-5537/325-7562

Mundo Informático acepta colaboraciones pero no garantiza su publicación. Enviar los originales escritos a máquina a doble espacio a nuestra dirección editorial.
M.I. no comparte necesariamente las opiniones vertidas en los artículos firmados. Ellas reflejan únicamente el punto de vista de sus autores.
M.I. se adquiere por suscripción y por número suelto en los kioscos.

Precio Ejemplar A 15.000
Precio Suscripción A 180.000
Suscripción Internacional:
América Latina
Superficie: U$S 30.-
Via Aerea: U$S 60.-
Resto del Mundo
Superficie: U$S 30.-
Via aerea: U$S 80.-

Registro de la Propiedad Intelectual: N° 37283

EDITORIAL

EL OLVIDADO BIEN COMUN

Hace muchos años atrás - quizás demasiados -, en la Argentina se había puesto de moda un concepto que sintetizaba toda una concepción del rol que debía cumplir el Estado dentro de una sociedad organizada. Para verbalizar la responsabilidad de evitar que los intereses sectoriales se impusieran a los del conjunto de la sociedad, en los casos en los que las ventajas para algunos no se reflejaban en un beneficio para todos, se utilizaba una apropiada frase de cuatro palabras: **defender el bien común**. Hoy - tiempos del cólera y de la muerte de las ideologías -, su sola mención aparece como anacrónica y hasta contraproducente.

Sin embargo, en las sociedades más avanzadas del planeta, en ese Primer Mundo al que nos referenciamos para tratar de construir nuestra propia transformación, se han desarrollado múltiples mecanismos para asegurar la vigencia y el protagonismo de las organizaciones destinadas a preservar el bien común. En esos países, el Estado cumple un rol fundamental para asegurar, por ejemplo, que la libertad de comercio no derive en el monopolio de los grupos económicos más poderosos, o para cuidar que la seducción que lleva implícita la publicidad, no signifique un engaño para el consumidor de los productos que se ofrecen.

Estas reflexiones vienen a cuento, porque el impulso dado a los procesos de privatización que la Argentina está viviendo en estos días, abre una instancia donde la defensa del bien común resulta una condición de primer orden. La privatización del sistema telefónico argentino resulta un buen ejemplo de ésto: las intensas polémicas que se desataron durante todo el proceso licitatorio y de adjudicación, giraron principalmente en la conveniencia de dividir la concesión, en el supuesto malsano estatismo de quienes finalmente fueron los ganadores de la misma, en la campaña que se desatara desde algunos medios de comunicación para convencer a Doña Rosa que con una empresa telefónica privada no iba a tener más problemas con su teléfono. Pero poco o nada se dijo de cuáles iban a ser las consecuencias para el conjunto de la sociedad de que el valor constante del pulso telefónico se elevara a los niveles que hoy tiene, y lo que es más grave aún, en la sociedad argentina no existe ninguna señal que permita esperar en un corto plazo, la creación de una organización que represente genuinamente, los intereses del actor más importante de una economía de mercado: **el consumidor.**

Las experiencias recogidas hasta ahora, deben servir para tratar de no tropezarnos dos veces con la misma piedra. Esto es especialmente válido para la comunidad informática, que está asistiendo a una importante serie de privatizaciones relacionadas con la actividad, sin que el tema haya alcanzado el nivel de discusión que su tratamiento merece. El informe especial sobre este tema que **MI** incluye en esta edición, muestra la diversidad de opiniones y la peligrosa ausencia de un marco conceptual para este tema.

En más de una ocasión, nuestro medio ha dedicado su Editorial a transmitir a la comunidad su preocupación por la falta de debate en este tema. Hemos reiterado que era necesario encontrar los mecanismos que aseguraran que la privatización no implicaba la pérdida del manejo de la información pública, elemento básico de los procesos de decisión que competen al Estado; también hemos remarcado la importancia de generar un esquema de auditoría permanente de las empresas privadas que realicen los procesos, y evitar informatizar sin transformar, ya que ésto significaría una sistematización de la ineficiencia.

Hoy, que las privatizaciones informáticas están en marcha, creemos necesario reiterar estos conceptos, y desearíamos advertir en las organizaciones intermedias representativas de la comunidad - en especial las que expresan la opinión de los sectores usuarios de la tecnología informática -, la firme voluntad de constituirse en protagonistas del seguimiento de cada privatización, tanto en la faz operativa como en los costos que las mismas insumen, ya que los perjuicios derivados de una desviación en cualquiera de esos conceptos, terminarían siendo pagados por el conjunto de la sociedad.

NEGOCIOS INFORMATICOS

LA CONQUISTA DEL MERCADO BRASILEÑO

En 1991, los empresarios argentinos se encuentran ante una posibilidad única e irrepetible: la conquista del mercado brasileño de informática



RAUL DIAZ es un empresario informático de destacada actuación en el ámbito gremial empresario. Fue Presidente de la Cámara Empresaria de Servicios Informáticos **(CAESCO)**. Actualmente preside la Asociación Latinoamericana de Empresas de Servicios Informáticos **(ALESI)**, primer organismo empresario de integración latinoamericana de la actividad informática.

El mercado brasileño está ávido de productos informáticos; existe una franja notable para llenar - que está entre el mainframe y las computadoras personales -, que es la consecuencia de lo cautivo que estuvo ese mercado en lo que respecta a su renovación tecnológica. Como me lo manifestó hace muy poco tiempo un importante empresario brasileño del sector, considerando la evolución que se espera en los próximos años solamente entre las empresas del Gran San Pablo, existirá una demanda que no puede satisfacer la oferta tecnológica que hoy tienen ambos países en conjunto.

Visité San Pablo hace pocos días, y advierto una clara oportunidad para nuestros negocios. Hay gran receptividad para los productos argentinos, y un manifiesto interés de tomar contactos con los empresarios argentinos antes que el mercado sea ocupado por productos norteamericanos.

Cabe preguntarse cuál es la mejor estrategia argentina para insertarse en ese mercado. Creo que debemos seguir algunos ejemplos que tiene nuestro país. Confieso que hace poco me llevé una gran sorpresa al enterarme que la Cámara de Comercio de Lomas de Zamora tiene un Departamento de Comercio Exterior, por el cual, industrias de esa localidad están exportando; ese logro fue fruto de una gira que hicieron esos empresarios a los países a los que pretendían exportar: es decir que tratar de vender en el exterior no pasa por visitar ferias locales, embajadas o mandar folletos por correo. Los brasileños esto lo saben, y han organizado una Feria Informática en Portugal para vender sus productos en ese país.

El único camino que existe para colocarse en el mercado en Brasil es el de la venta agresiva. Considero que la Misión Comercial y la Exposición en San Pablo que está organizando Mundo Informático, constituyen una propuesta sumamente interesante. Los brasileños necesitan productos para la línea IBM que no tienen, y los argentinos pueden brindar.

Dos hechos han contribuido a crear las condiciones para esta singular situación; por un lado, el gobierno brasileño ha flexibilizado su tradicional política de fuerte proteccionismo a la producción informática local, que mantuvo durante casi tres décadas. Por el otro, la creación de **Mercosur**, donde se ha definido a la electrónica como uno de los cuatro rubros estratégicos de integración, pone a las empresas de nuestro país en un plano de igualdad, para poder ofrecer sus productos a un mercado diez veces más grande que el argentino, y que hoy tiene una imperiosa necesidad de comprar productos informáticos tecnológicamente actualizados, que difícilmente pueda satisfacer plenamente una oferta local que creciera bajo el paraguas de una prolongada protección.

Mundo Informático le ofrece a los empresarios argentinos, la oportunidad de tomar contacto en forma directa y durante una semana, con los principales usuarios informáticos del país hermano, en el corazón mismo de la zona industrial brasileña.

La **Misión Comercial de Empresarios Informáticos Argentinos al Brasil**, será el corolario de la **Exposición de Productos Informáticos Argentinos que durante un mes se exhibirán en San Pablo.**

Los empresarios que formen parte de esta misión, recibirán previamente al viaje, seminarios informativos que les permitirán aprovechar totalmente los contactos que realicen en Brasil, y viabilizar de la mejor manera las ventajas de la legislacion recientemente aprobada para la creación de empresas binacionales.

El programa de actividades preparado por **MI** para la delegación que concurra a Brasil, es el siguiente:

1. Seminarios Informativos de Estrategia de las Empresas Argentinas ante el MERCOSUR

Durante Junio y Julio, se realizarán Seminarios Informativos para las empresas que integren la misión, conducidos por funcionarios argentinos que participan en el proyecto de integración.

2. Exposición de Productos Informáticos Argentinos

Del 15 de agosto al 15 de setiembre, se realizará la Exposición en el Trade Center del Banco de la Provincia de Buenos Aires de San Pablo.

Durante 30 días, los productos serán expuestos en vitrinas especialmente diseñadas, contando además con equipos de video y equipamientos informáticos para la demostración de programas de software. Personal especializado estará a disposición de los visitantes para la realización de las demostraciones y registración de los contactos.

3. Misión Comercial de Empresarios Informáticos Argentinos

Del 9 al 13 de setiembre, y luego de una recepción que se realizará con la presencia de autoridades y potenciales clientes, los empresarios argentinos que integren la Misión tomarán contacto con empresas brasileñas interesadas en los productos presentados en la Exposición, a través de una **Rueda de Negocios** organizada previamente.

4. Catálogo de la Misión

Se imprimirán 3000 ejemplares del Catálogo **"Productos Informáticos Argentinos para el Mundo"**, que serán distribuidos entre los potenciales clientes, detectados a través del Trade Center, y las principales empresas del Brasil.

PAISES INDUSTRIALIZADOS: MAS DEL 90 % DEL MERCADO

LOS AMOS DE LAS COMUNICACIONES

Mientras Europa y los países en desarrollo son los que conocen el crecimiento más fuerte, el mercado se concentra casi exclusivamente en Japón, en los Estados Unidos y en el viejo continente.





Los cincuenta primeros explotadores de la clasificación realizan una facturación total de 310 mil millones de dólares, es decir más del 95 % del mercado estimado a nivel mundial (un poco más de 320 mil millones). El promedio de las progresiones de un año a otro alcanza la cifra récord de 14 %. Sin embargo se nota que los actores de importancia mediana son los más dinámicos. En efecto, los diez primeros que realizaron ventas de casi 185 mil millones de dólares (57 % del mercado mundial), sólo acusaron una programación media del 8 %, los veinte primeros (261 mil millones de dólares de facturación: 80 % del mercado mundial) del 9 %.

LOS DIEZ PRIMEROS COMPARTEN EL 40 % DE LAS LINEAS DEL PARQUE MUNDIAL

En número de líneas principales, los cincuenta primeros alcanzan justo a 400 millones de líneas por un total mundial un poco superior a los 500 millones. Los diez primeros se acercan a 220 millones de líneas, es decir un 40 % del parque industrial.

Por zona geográfica, la importancia de América del Norte se manifiesta a la vez por una cantidad de actores muy alta (19 sobre los 50 explotadores presentados en el cuadro) y, por supuesto, por un peso financiero muy importante: más de 140 mil millones de dólares (46 % del total). El promedio de las progresiones anuales (7 %) es sin embargo inferior a la de las otras partes del mundo, salvo Japón. Este, representado por sus dos ex-monopolios, NTT en el mercado nacional y KDD en el segmento internacional, sigue pesando en un 14 % del mercado mundial con 44 mil millones de dólares de facturación. Al contrario, las dos zonas más dinámicas son, por una parte Europa occidental cuyo total de ingresos se acerca a los 100 mil millones de dólares, con un crecimiento medio del 14 % y por otra parte los países en desarrollo, que totalizan a un sólo 25 mil millones de facturación pero crecen a un ritmo medio del 24 % por año!

En término de líneas principales, el reparto es más equitativo. Con cerca de 150 millones de líneas cada una, América del Norte y Europa occidental están casi en igualdad. Los ingresos por línea son más alto en América del Norte (cerca de 1.000 dólares anuales) y en Japón (850 dólares). British Telecom y la Deutsche Bundespost están a la cabeza en Europa, tras ellos, los ingresos caen brutalmente para oscilar entre 500 y 600 dólares por línea principal.

Por último resulta interesante notar que el piso de 500 millones de dólares en 1986 (facturación del quincuagésimo explotador mundial, en este caso Intelsat, en esa época) llegó a más de 740 millones de dólares en 1989. Signo de los tiempos, mientras que el operador danés KTAS cierra la clasificación con la quincuagésima posición. Intelsat (614 millones de dólares en 1989) no figura más desde 1987.

EL PESO DEL TELEFONO

En 1989, el mercado mundial de los servicios de telecomunicaciones alcanzó 320 mil millones de dólares, en progresión de casi un 10 % respecto a los años anteriores. El mercado sigue siendo muy dependiente del servicio telefónico cuyo peso financiero representa un 80 % del total de los servicios. En términos de ingresos, el crecimiento del teléfono es más o menos estable, alrededor del 5 % por año. Esta progresión nace del aumento del tráfico sobre las líneas existentes y del fuerte crecimiento del parque sobre las zonas en desarrollo. En 1989, el número de líneas principales era un poco superior a los 500 millones, de 330 millones al principio del decenio y debería alcanzar los 900 millones desde ahora hasta el año 2.000. Los países de Europa del Este son los primeros alcanzados por esta explosión (de 60 millones de líneas hoy, hasta 140 millones dentro de diez años), aunque es difícil traducir este "boom" en términos de ingresos, teniendo en cuenta que las decisiones económicas son muy inciertas.

Los nuevos servicios (transmisión de datos, radioteléfono celular) son los más dinámicos: hoy representan en su totalidad más del 10 % del mercado de las telecomunicaciones y progresan a un ritmo del 20 % anual. Las tasas de progresión en volúmen físico de las transmisión de datos y, más particularmente de las redes a valor agregado, les llevarían en el año 2.000 a un nivel seis veces superior al nivel actual; una evolución cuya importancia será por supuesto restringida en términos financieros por la disminución de los precios de costo a la unidad transmitida. Las radiocomunicaciones representan más o menos el 3% del mercado mundial; sus ingresos podrían también triplicarse en los próximos diez años.

La combinación de esos diferentes movimientos conduce a un mercado cercano a lo 700 mil millones de dólares para el año 2.000, es decir el doble del nivel actual.

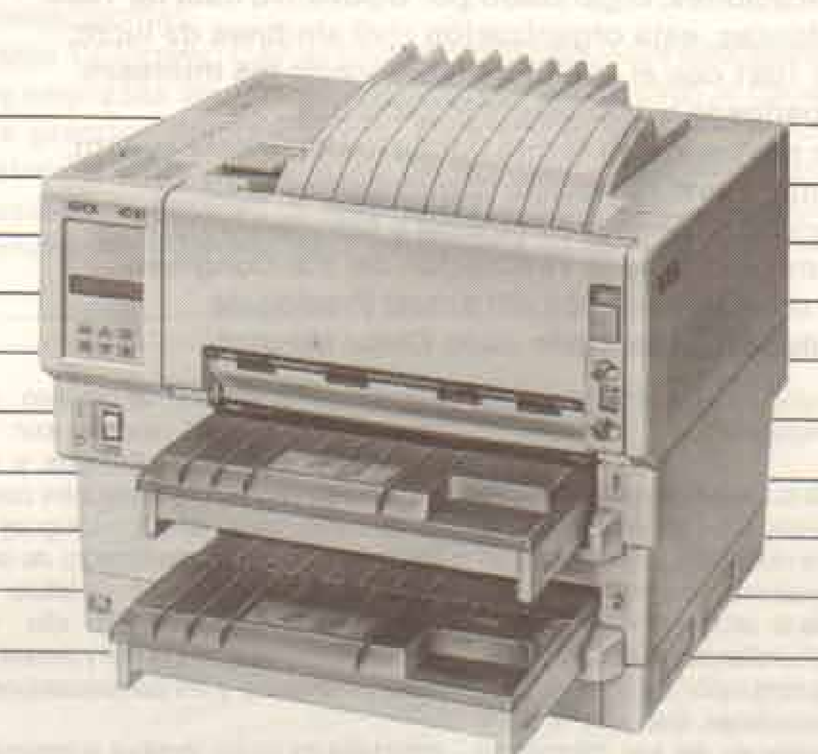
Valores que pueden parecer desmedidos y que son, a pesar de todo, inferiores a los que se observa en algunos sectores cercanos, en particular en los servicios informáticos.

(* EXTRACTADO DE TÉLÉCOMS MAGAZINE)

XEROX

Impresora Laser Xerox 4030

Gowland



Justo lo que necesita su empresa.

Con la Impresora Laser Xerox 4030 Ud. podrá reemplazar los formularios preimpresos de su empresa por formularios electrónicos: memos, recibos de sueldo, facturas, cartas, hojas de cálculo, mailings.
Una gran productividad y flexibilidad a un costo realmente bajo. Con una velocidad de 11 páginas por minuto, una resolución de 300 x 300 dpi y un volumen de impresión desde 5.000 hasta 20.000 por mes.
La Impresora Laser Xerox 4030 es totalmente configurable por software, ideal para ser utilizada en PC's, redes, minis y mainframes.
Cuente además con un servicio técnico altamente capacitado, un centro de digitalización de logos/firmas y un soporte en Ingeniería de Sistemas dedicado a comprender y satisfacer sus necesidades de impresión.

Características Técnicas:

- Velocidad: 11 páginas por minuto.
- Memoria: 512 Kb. de Ram expandible a 5 Mb.
- Emulaciones: Standard: Xerox 4045; HP Laserjet/Plus/ Serie II; Epson FX 80; Diablo 630; IBM Proprinter II; HPGL 7475 A Plotter PostScript (opcional).
- Interfaces standard: Paralelo; Serial RS-232 y RS-422.
- 11 Fonts residentes.
- Manejo de Papel-Entrada: 2 bandejas carta 220 hojas cada una; Salida: 2 bandejas de 250 hojas.

Xerox Argentina I.C.S.A. y su Red de Distribuidores Autorizados.
Jaramillo 1595 - (1429) Cap. Fed.
Tel.: **701-8935/5732.**

UNA NUEVA EDICION DE UN TRADICIONAL CONGRESO INFORMATICO

INFORMATICA Y COMUNICACIONES: CLAVES DEL CRECIMIENTO



El Primer Congreso Nacional de Informática y Comunicaciones, organizado por USUARIA, data de 1983. Desde entonces, esta organización civil sin fines de lucro, creada en 1981 con el objeto de representar los intereses de los usuariosde la tecnología informática, ha venido realizando en forma ininterrumpida este evento, que constituye una referencia importante de la actividad informática nacional y latinoamericana. Ante la inminencia de la realización del VIII Congreso, quisimos reflejar la opinión del actual Presidente de la Institución, Licenciado Julio César Minuzzi.

La decisión es el impulso generador de los cambios que provocan el avance de la sociedad, en su búsqueda del bienestar general y la realización de hechos que mantengan y acrecienten el desarrollo de la raza humana. Esta decisión se ve motivada por las condiciones de contorno de una sociedad de características cada vez más complejas.

El proceso de la toma de decisiones se ve urgido y presionado en cuanto a la calidad de los resultados que se esperan de esas decisiones, surge inevitable la necesidad de la información en tiempo, lugar y circunstancia adecuada. Esto sólo lo da, la conjunción de la informática y las comunicaciones, que son la clave para el crecimiento del hoy mirando al futuro.

El empresario ya no sólo piensa en el ámbito restringido de su mercado nacional, sino que debe insertarse en las nuevas estructuras económicas y de producción en donde prevalece el sentido de integración, tal cual sucede con la Comunidad Económica Europea, y se proyecta en nuevas iniciativas tales como la de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay en el establecimiento de una zona de libre comercio. El futuro es cambio e innovación, y en ello va indisolublemente ligado, el uso y desarrollo de la informática y las comunicaciones.

USUARIA'91 desea contribuir al desarrollo armónico de la Argentina y Latinoamérica, para insertarse en el mundo a través de la difusión de conocimientos y tecnologías que promuevan el desarrollo y la eficiencia de los sectores productivos y de servicios, mediante la utilización plena de los medios y los recursos de la informática y las telecomunicaciones, fomentando así mismo el desarrollo de tecnologías y valores culturales apropiados para los procesos de decisión que el management debe resolver, en un contexto permanente de cambio e innovación. En ese sentido, el Congreso pondrá particular acento, no sólo en mostrar tecnología como estructura potencial, sino que realizará la dinámica de aplicaciones concretas que resuelven situaciones concretas, y que llevan en sí como solución, la integración del hardware y del software adecuados como esquema integral y dinámico, hacia un nuevo modelo de encarar negocios.

Seis seminarios académicos abarcarán las grandes áreas o capítulos, a través de los cuales se desarrollará USUARIA'91: Hacia el Nuevo Estado, Hacia Nuevos Servicios, Hacia Nuevas Empresas Productoras, Hacia Nueva Asistencia a los Profesionales, Hacia la Integración Latinoamericana y Hacia la Nueva Industria de la Información.

Coincidentemente, se realizará **INFOTELECOM'91**, concebida como una exposición de soluciones integradoras de productos y servicios informáticos y de telecomunicaciones, en la que se estimulará a los participantes a exhibir nuevos productos y servicios integrales para satisfacer las necesidades de encarar y resolver a través de la alta tecnología integrada, las decisiones y dilemas para insertarse al nuevo contexto económico que plantea la última década del siglo.



PARTENARIATO: nace una nueva palabra

por Gerardo Laster

Décadas atrás, en los albores de la computación, Francia aportó una palabra que permitió definir exactamente un nuevo tipo de actividad y se universalizó. La información automática, "informática", estuvo a partir de entonces en boca de todo aquel relacionado con el sector. Hoy, con el mismo origen, nos llega la palabra "PARTENARIATO", que viene a definir una práctica ya corriente en los negocios informático



En efecto, la palabra "partenariato" viene a cubrir una necesidad liguistica importante del mercado informático. La palabra francesa "partenariat" proviene, como es evidente, del sustantivo "partenaire". Según el diccionario Litré, es una alteración del francés antiguo "parsoner", que proviene del latin "partitionarius", derivado de "partitio", cuya raiz es "partio". Así nos acercamos a la esencia de la palabra. "Partio" significa partir, repartir, dividir. Pero ¿ Qué es lo que se reparte en un partenariato ? Sin duda, el esfuerzo y la responsabilidad en el desarrollo de un sistema.

Tal vez por el lado del español nos acerquemos más al sentido cabal de esta nueva palabra. Si bien "partenaire" no tiene su castellanización como "partener", a pesar de ser usada ampliamente en el lenguaje artistico, y su variación inglesa "partner" en el lenguaje deportivo y comercial; sabemos, por el diccionario Garnier, que se traduce al español como compañero o pareja. Compañero es "cualquier persona que tiene o corre la misma suerte o fortuna que otra".

Qué mejor que adoptar esta relación de compañerismo, establecer un partenatario, con nuestros clientes o proveedores de equipos y servicios.

Sin embargo la palabra no quedaria todavia perfectamente definida; podria parecer que el partenariato es una forma de deslindar responsabilidades, o que establece una forma de "complicidad" entre cliente y proveedor. Sin embargo el partenariato es un contrato de exigencia total, donde se optimizan los resultados a través del estricto control que ejercen mutuamente ambas partes.

Podria parecer que llamar partenariato a la relación cliente-proveedor es, en realidad, una forma de cambiarle el nombre, por influjo de la moda, a algo tan antiguo como el comercio. Sin embargo, el partenariato es una forma de relación particular entre partes que tienen una gran importancia el el sector informático.

En efecto, cuántas veces al comprar un sistema a medida, el cliente se encuentra con que, una vez instalado, el sistema no satisface sus necesidades. O en las modalidades de compra en plazos no puede usar determinados sectores del sistema hasta no haber pagado la última cuota. Sin contar aquellos sistemas que si no fueron pagados en tèrmino se bloquean quedando inutilizados. Estas formas de control, lejos de llegar a satisfacer las necesidades de una y otra parte y hacer más provechosas las transacciones del comercio informático, llevan crear entre cliente y proveedor, una agria relación que perjudica a ambos; llevando al empobrecimiento del comercio de todo el sector.

Las nombradas, son modalidades propias de una relación entre cliente y proveedor que no es de partenariato. El partenariato apunta a crear un tipo de vinculo casi societario entre el proveedor y el cliente. A las idas y venidas del programador para "poner a punto" el sistema se las sustituye por el trabajo previo del programador junto al cliente.

Sucede que en el negocio informático se desarrollan sistemas que luego no pueden ser vendidos al usuario porque no se adapta a sus necesidades; con el partenariato se garantiza que tales cosas no sucedan. Visto asi podría argumentarse que el partenariato es en realidad una forma más sutil de marketing, sin embargo, el partenariato apunta a mucho más que eso: busca que la responsabilidad y riesgos en un emprendimiento informático de envergadura sean compartidos.

En emprendimientos a largo plazo, que implican por parte del proveedor una responsabilidad perenne, el partenariato brinda sus mayores servicios. El cliente tiene la tranquilidad de que a lo largo del desarrollo del proyecto contará con la presencia del proveedor, y éste tiene la garantia de que, una vez resuelto el partenariato, se mantendrá como proveedor hasta la finalización del proyecto.

El partenatario, a diferencia de muchos tipos de contrato que se le parecen, no necesita ser empezado en una fase determinada, se pueden establecer partenariato, por ejemplo, sobre contratos de mantenimiento.

El partenariato resuelve tambien situaciones que en empresas que no están en condiciones económicas de afrontar un proyecto de envergadura. A través de la estrecha sociedad con otra empresa que implica el partenariato, por ejemplo, una proveedora de equipos, puede llegar a desarrollar un proyecto que de otro modo le hubiera sido imposible llevar a cabo.

Si bien el origen de la palabra partenariato, y de la modalidad comercial que ella designa, es un pais de los llamados post-industriales, puede ser importante también en una sociedad empobrecida como la nuestra. En un mercado infomático donde el cliente no tiene tiempo -ni dinero- para perder en ensayos; y en el que el proveedor no está en condiciones de "clavarse" con un sistema que no tenga aceptación en el mercado, esta nueva modalidad comercial puede ser una exelente ayuda para resolver parte de la crisis.

Queda así presentada en sociedad esta señorita palabra que en pocos años más estará en boca de todos y será tan insustituible como la ya "antigua" informática.

INFORMATICA Y DERECHO

ABOGADOS VS. EMPRESARIOS

Entre los mayores problemas que se deben enfrentar en el subdesarrollo, indudablemente figura el cultural. Son muchos los ejemplos que abonan esta tesis. Entre ellos, el de la falta de cultura tecnológica que hace que sigamos pensando que la informática, más que una herramienta es un elemento mágico que soluciona problemas con sólo apretar una tecla.

La abogacía no escapa de su propia "incultura" y así como vamos al dentista sólo cuando duele una muela, llamamos al abogado solamente "cuando se pudrió todo". En ninguno de los países llamados "del primer mundo" a un empresario se le ocurriría firmar un contrato sin su abogado presente (aquí en general ni siquiera se les ocurre firmar un contrato). Es más, Estados Unidos o Japón (por citar algunos) cuentan con abogados especialistas en "negociar contratos".

Vuelvo a citar, como en algún número anterior, al Dr. Negri Pisano (aquel que fuera mi maestro de Civil III -Contratos-) cuando explicaba que "un buen contrato es que, por su claridad y previsión, evita un juicio".

Pero como la imagen del abogado, por estas latitudes, se asocia irremediablemente a los juicios y los tribunales, debemos dejar en claro que entre el momento de la falta de cumplimiento de las obligaciones contractuales por una de las partes y el momento en que se inicia una demanda, pasa bastante tiempo. En general se producen una serie de negociaciones, en una primera etapa, empresarias, y luego, extrajudiciales, que -de fracasar- terminan en los estrados judiciales.

Y aquí vuelve a ocurrir el problema de la "incultura", si no hemos recurrido al abogado para que nos acompañe en las negociaciones previas al acuerdo (y pese a ello llegamos a un acuerdo), para que recurrir ahora, en las negociaciones tendientes a lograr el restablecimiento del acuerdo incumplido.

Ya llegará el turno del abogado cuando no haya más remedio que pensar en el juicio.

Lo cierto es que a esa altura, el caso será más difícil (y por lo tanto caro) de resolver. Es como si en la película policial al llegar a la escena del crimen, el protagonista cambia de lugar los objetos que encuentre y después llama a la policía; seguramente habrán desaparecido valiosas pruebas. En nuestro caso, habremos perdido la oportunidad de preconstituir valiosas pruebas (sobre todo documentales) acerca del convenio (en muchos casos no formalizado con un contrato) que queremos hacer valer ante el juez.

O usted no recibió alguna vez una carta documento exigiéndole una deuda y "poniéndolo en mora", simultáneamente con la llamada telefónica del acreedor que le avisaba: "vas a recibir una carta documento pero no te preocupes que es una simple formalidad". Como dijera Tato Bores, formalidad las pelucas!; usted ya ha sido puesto en mora formalmente y, además, no ha contestado (ni negado) la intimación recibida.

Parte de esta falta de cultura de la que hablamos tiene que ver también con la aprehensión de los empresarios (de todos en general) de ir con su abogado. Es como que creen que la otra parte se puede sentir "presionada" o "forzada". La realidad es que los abogados somos formalistas pero también que si la persona que va a gestionar un negocio lo hace dispuesta a cumplir con su parte de las obligaciones (es decir, del negocio), seguramente no se va a sentir presionada o forzada a nada.

Esta falta de cultura, debo aclarar, no es privativa de los argentinos, en general pareciera serlo de los subdesarrollados; en mayor o menor grado y con matices diferenciadores.

En Brasil, por ejemplo, también ocurre; la diferencia es que en el caso de este país no es tan acentuado como ocurre en el nuestro.

Allá, por ejemplo, es absolutamente natural pagar la consulta realizada (aún la telefónica). En nuestra sociedad, a usted no se le pasa por la cabeza ir al médico o al odontólogo o al psicoanalista y no abonar (antes de entrar) la tarjeta. Sin embargo, confiese, no tiene la misma naturalidad para preguntar en la recepción del estudio jurídico cuanto debe en concepto de consulta o en decirle al abogado, antes de cortar el teléfono, que espera la factura por la consulta.

Tal vez, más allá de tratar de solucionar los problemas de la justicia (falta de jueces suficientes, inadecuada infraestructura, malos sueldos), si empezáramos a tomar conciencia de la necesidad de la abogacía preventiva, los jueces tendrían un poco menos de trabajo y los clientes menos dolores de cabeza. Y, debo reconocerlo, aquellos que nos dedicamos más al asesoramiento y la negociación que a los litigios, más trabajo.

Y hablando de trabajo, para quienes nos dedicamos a la informática y el derecho, el '91 parece que va a ser un año activo y parte de esa actividad tiene como epicentro a la Comisión de Industria de la Cámara de Diputados, que suma al proyecto de reformas a la Ley 11723 (propiedad intelectual), la organización de un Encuentro Panamericano de Software y Propiedad Intelectual en el segundo semestre. Además, la misma comisión ha sido sede, este mes que pasó, de las reuniones del Grupo Bolivar, un proyecto que reúne a empresarios y especialistas en tecnología tendientes al desarrollo conjunto de proyectos de integración.

La misma Cámara, tendrá tambien en las sesiones ordinarias, como tema de aprobación la ratificación de los Tratados con Brasil y del MercoSur. En éste sentido y en especial en lo relacionado con el Estatuto de Empresas Binacionales, tal vez sean escuchados nuestros reclamos de números anteriores de ésta sección y logremos tener -en poco tiempo- éste instrumento jurídico tan esperado por empresas de los dos países que lo requieren para poder cristalizar proyectos trascendentes para nuestras economías, hoy por hoy, semi estancados por la falta de vigencia legal del estatuto.

En el campo de las referencias a menciones previas hechas en nuestro espacio, hace un par de números comenté la experiencia que se estaba realizando en Corrientes y Chaco, a nivel de educación universitaria en el campo de la informática jurídica y el derecho informático.

El colega de Chaco, Miguel Prado Lima, siempre atento, tuvo la gentileza de mandarme una carpeta con los recortes de prensa y demás material de aquellas charlas que dictamos en noviembre pasado. Adjunto, también, un resumen de las actividades llevadas a cabo en el '90 por su cátedra.

No viene al caso transcribir todo el informe, pues el mismo, en algunos párrafos se ocupa de alimentar la "egoteca" de quien éstas páginas escribe, pero sí creo oportuno citar parte del mismo para reafirmar aquello que decíamos: en el interior del país hay gente trabajando en serio y en silencio, a la que hay que destacar y apoyar. Vayan, entonces, los párrafos prometidos: " A comienzos de 1990, en la Carrera Ingeniería de Sistemas de Información, se comenzó a dictar la materia Informática Jurídica en sexto año"..." el dictado de la materia comprendió el estudio básico de conceptos de derecho, estructura orgánica del Poder Judicial, aspectos procesales, S.A.I.J., sistemas extranjeros, documentos informáticos, sistemas expertos, propiedad intelectual, pericias informáticas, precontractualidad, contratos informáticos, documento electrónico y, como trabajo de campo: relevamiento de un juzgado de Primera Instancia en lo Civil y Comercial"..."En el segundo cuatrimestre se comenzó a dictar en la facultad de Derecho un seminario sobre Informática Jurídica como parte de teoría de la carrera de Abogacía. La parte de teoría y práctica en computación la dictó una alumna de Informática Jurídica de la carrera de Sistema con lo cual se logró el objetivo de integrar interdisciplinariamente ambas carreras".

Al releer la carpeta que recibiera descubro que el colega de Chaco concluye su trabajo con dos párrafos que, curiosamente, creo tienen mucho que ver con lo que decíamos al principio de ésta nota, por lo cual los hago míos:

La justicia requiere de ayuda especializada que acuda en su auxilio a fin de poder satisfacer las necesidades que la sociedad reclama casi crónicamente. La informática jurídica no es la solución total para tales problemas, pues quedan pendientes planes de capacitación, mejoramiento edilicio, reforma procesal y una recuperación real del salario, entre otros grandes temas. De quienes estamos trabajando en la materia, y de las autoridades depende que ésta nueva ciencia brinde un servicio eficiente y no sea, como en otros campos de la Administración Pública, sólo una utilización subdesarrollada de técnicas desarrolladas.

DR. JORGE REPETTO AGUIRRE

IBM REEMPLAZA TOTALMENTE LA ACTUAL LINEA DE AS/400

Con el anuncio de una nueva serie de computadores AS/400, IBM asegura que las empresas pequeñas y medianas podrán desarrollarse a través de la ejecución de aplicaciones de avanzada tales como imágenes, oficina electrónica, facsímiles, telefonía, inteligencia artificial y procesamiento cooperativo

IBM ha anunciado una nueva línea de 11 poderosos procesadores, que reemplazan totalmente la línea actual, incluyendo al de mayor rango que supera 2,8 veces el poder del hasta hoy modelo más rápido de la línea. Se asegura también que la incorporación de los más recientes adelantos tecnológicos, permite en los nuevos modelos una mejora en la relación precio/rendimiento, de hasta un 50% con respecto a los anteriores.

Otra importante ventaja es que los nuevos AS/400 utilizan una versión del sistema operativo que permite a los clientes la utilización de sistemas abiertos, como así también de sus funciones de seguridad, administración de sistemas y bases de datos relacionales totalmente integradas.

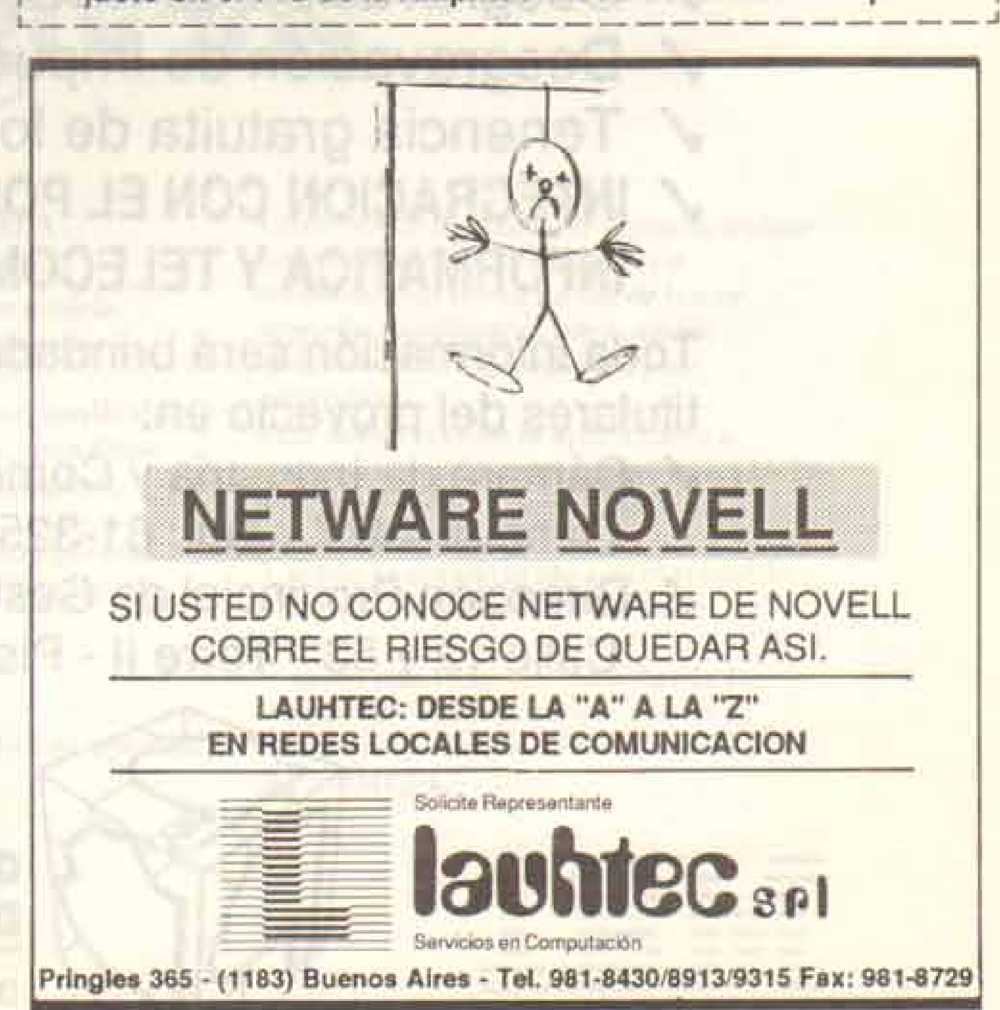
Los nuevos procesadores AS/400 modelos D, ofrecen a los usuarios entre un 30% y un 60% de aumento de rendimiento, con respecto a los modelos actuales B y C; el modelo superior D80 utiliza dos procesadores en paralelo.

Otro dato interesante, es el hecho que el mayor soporte que tienen los nuevos AS/400 de los estándares de sistemas abiertos, trae como consecuencia que los usuarios de estaciones de trabajo, sistemas y redes de otras marcas, puedan intercambiar más fácilmente información con los AS/400 y las redes IBM.



Conjuntamente con el lanzamiento de los nuevos procesadores, IBM ha anunciado nuevos dispositivos de almacenamiento óptico, que permitirán almacenar y manejar imágenes digitalizadas de millones de páginas de documentos, por una fracción del costo de los dispositivos de almacenamiento usados hasta el presente.





PRIVATIZACIONES INFORMATICAS: ¿Necesidad o Negocio?



JOSE LUIS FERREYRO
Empresario
Presidente de la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos

"Se hace necesario comenzar un proceso de privatización de todo lo que tiene que ver con los servicios informáticos, pero es importante que exista negocio para las empresas que presten el servicio. No un negociado: un negocio para permitir una reconversión que no puede hacerse en uno o dos meses, que probablemente lleve varios años."



JUAN FRANCHINO
Subsecretario de Sistemas de Información de la Secretaria de la Función Pública de la Nación

"El 'lobby' es un mecanismo que está institucionalizado en muchos países y, en general, que expresen sus puntos de vista es algo positivo. Ahora, que traten de influir de más, que intenten saltar todo tipo de concurso o pidan que los pliegos de condiciones cuesten medio millón de dólares, es algo que se debe tratar de evitar de todas maneras."



JORGE CASSINO
Empresario

"Han aparecido empresas que han visto que la informática podría ser un gran negocio, y dicen: hagámoslo, porque ésto puede significar que ganemos mucho dinero, aún sin saber cómo se hace. Desafortunadamente para las pequeñas y medianas empresas este tipo de empresa - que no han tenido mucho éxito en sus negocios informáticos -, han enlodado a todos en un gran problema, que es el de la imagen que los empresarios informáticos argentinos no son buenos."

Un interesante diálogo entre funcionarios y empresarios, que por momentos alcanzó un encendido tono polémico, fue la tónica imperante en la Segunda Jornada de Reflexión de la Comunidad Informática, que se realizara recientemente en el Centro Cultural San Martín, organizada por *Mundo Informático*.

Jornadas de Reflexión de la Comunidad Informática

Desregular antes que privatizar

La primera intervención del panel estuvo a cargo de Jorge Cassino, quien expresó: "Creo que el sector informático tiene muchas posibilidades de participar realmente en las privatizaciones, y antes que nada quisiera caracterizar al sector empresarial informático en nuestro país: existe un primer grupo de empresas pequeñas, prácticamente personales, que han ido creciendo a través del tiempo con mucho esfuerzo, incorporando a mucha gente joven a este fenómeno de la informática que a todos fascina, pero que muchos no aplican porque no saben para que les puede servir. Hay un segundo grupo, que es el de las grandes empresas internacionales que generalmente representan a productos de equipamiento, y que traen su tecnología, su marketing, su infraestructura: son las que van abriendo el mercado asociándose con las empresas más pequeñas, y tienen una permanencia que supera los treinta años en el país. Finalmente, han aparecido un grupo de empresas donde alguien de la organización ha visto que la informática podría ser un gran negocio, y dicen: hagámoslo, porque ésto puede significar que ganemos mucho dinero, aún sin saber cómo se hace. Desafortunadamente para las pequeñas y medianas empresas que existen en el mercado, este tipo de empresa - que no han tenido mucho éxito en sus negocios informáticos -, han enlodado a todos en un gran problema, que es el de la imagen que los empresarios informáticos argentinos no son buenos, no son eficientes."

Continuó Cassino diciendo: "Y yo creo realmente, que si las empresas pequeñas y medianas fuésemos subsidiarias de algunas de las actividades del Estado, podríamos brindar un servicio más barato, un servicio donde podríamos asumir una gran parte de la mano de obra que hoy en el Estado está trabajando subsumida en una falta de motivación, en una especie de escuelita a la que hay que pagar para aprender, y después irse al sector privado. No creo que todas las cosas que hace el Estado deben ser privatizadas; pero aquello que deba privatizarse debe ser un buen negocio para quienes se presentan a hacer el trabajo: no deben tener ese 'tufillo a negociado' que caracteriza a todas las cosas que últimamente nos suceden, porque las privatizaciones se plantean mal, no se racionaliza realmente. En esto hay muchos funcionarios que con buena intención, tratan de quitarse el gran peso que significa la mole del Estado, y se privatizan cosas sin ser racionales, porque éstas son cosas que no se pueden hacer de la noche a la mañana, y antes de comenzar a privatizar deben eliminarse determinadas regulaciones que impiden procesos rápidos y eficientes, regulaciones que son confusas y traban cualquier proceso de privatización. Porque, no seamos inocentes: tengamos en claro que cuando se logre una información en tiempo y forma, por ejemplo en la Aduana, más de uno va a quedar del otro lado de la vereda."

Finalmente, Cassino opinó que "tenemos que tener mucho juicio en cómo seleccionar la privatización, en conocer cual es el precio óptimo, ya que no por comprar más barato se hace la mejor provatización. El Estado se ha caracterizado por comprar muy barato y muy mal. Creo que se debe hacer una evaluación respecto al precio en el que la empresa alcanza una utilidad razonable, porque de lo contrario no se va a conseguir un buen servicio. También deseo dar una alerta a Franchino, y es que si en una privatización se ponen precios de treinta o cuarenta mil dólares a los pliegos, lo que se está haciendo es trazar una raya para dejarlo el contrato solamente a aquellos que se meten en grandes negociados, no en negocios. Si las privatizaciones tienen precios acordes, y permiten la competencia de todos los pequeños y medianos empresarios, seguramente seremos una muy buena ayuda para el sector y el Estado".

Negocios, no negociados

A continuación intervino José Luis Ferreyro, quien expresó: "Coincido con Cassino en que no todo es privatizable. Creo que el Estado debe volver a aquellas funciones específicas en las que cumple un rol fundamental, como educación y salud, en las que en los últimos años se ha ido degradando y descuidando. En el caso específico de los servicios informáticos, se da la paradoja que en muchos casos, el Estado está pagando por servicios ineficientes, costos y valores que superan los cánones correctos. Se hace necesario comenzar un proceso de privatización de todo lo que tiene que ver con los servicios informáticos, pero es importante que exista negocio para las empresas que presten el servicio. No un negociado: un negocio para permitir una reconversión que no puede hacerse en uno o dos meses, que probablemente lleve varios años. Las Cámaras estamos muy atentas a este proceso de reconversión, y en nuestro caso estamos trabajando muy cerca del Subsecretario Franchino, porque queremos seguir este proceso no solamente desde el punto de vista del Estado, sino también desde el de las empresas. En ese sentido hay un problema fundamental: la determinación de los costos del servicio. En el tema software y servicios, es muy difícil establecer costos porque estamos hablando de intangibles, y para poder lograrlo estamos trabajando en la Cámara asesorando a nuestras empresas para que puedan presentarse a competir en estas privatizaciones."

Informática y Administración Pública: cosas contradictorias

El Subsecretario Franchino explicitó su pensamiento de esta manera: "Cassino explicaba que el mecanismo de licitación no era conveniente; yo creo que es el mal menor. Habrá quizás que buscar otro de mejores características, pero en general la antigua Ley de Contabilidad trata de proteger al contribuyente, si bien tiene sus años. Vamos entonces solamente a agregar algunas ideas al tema de privatizaciones desde el punto de vista del gobierno: la primera consideración es que el Estado debe abandonar aquellas actividades que no le son sustantivas y, en ese sentido, estamos de acuerdo con toda privatización que se haga. La segunda idea es que Informática y Administración Pública son - por lo menos hoy - cosas contradictorias, en el sentido que la informática es muy dinámica y la administración bastante estática, donde las cosas son difíciles de cumplir, porque es posible que un centro de cómputos que puede costar millones de dólares por año se encuentre paralizado porque no se puede comprar papel porque existe un decreto que lo impide, o porque a veces es difícil contar con los recursos humanos necesarios."

Manos privadas en la liquidación de los sueldos estatales

Refiriéndose al tema de la Jornada, Franchino expresó que: "la Subsecretaría a mi cargo les pide a los privados que trabajen un poco en ayudar a encontrar las actividades privatizables; cuando alguien me viene con un proyecto de privatización, le digo que no sólo me interesa que propone privatizar, sino también como lo concurso. En particular, estuvimos trabajando sobre la privatización del Control de Accesos, Sistemas de Personal y Liquidación de Sueldos, un tema importante desde muchos aspectos. A medida que fuimos trabajando en esto, fuimos evolucionando en la manera de lograr la mejor forma de hacerlo: al principio pensábamos que Control de Accesos y Liquidación de Sueldos eran dos cosas completamente distintas, pero me convenció unirlas un hecho muy pedestre: después de cinco mañanas de llegar a mi oficina y encontrar que las secretarias llegaban tarde, me di cuenta que si el que controla los horarios de los empleados es su jefe directo, posiblemente nunca lleguen temprano porque siempre se encuentran justificaciones; hay que poner cierta distancia, y por lo tanto, para aplicar el régimen jurídico básico - que no es tan leve como la mayoría piensa -, lo mejor es que el Jefe de Personal se fije como se están cumpliendo los horarios. El siguiente punto fue decir: el Estado y sus estadísticas son difíciles porque no existen sistemas informatizados de personal, y si yo licito por separado Control y Liquidaciones, tendría que definir dos interfases distintas con Personal y, por otro lado, generaba algo que es peligrosísimo en el Estado: a partir de la regla ásica que existe en el Estado que es que se progresa creciendo, si yo tuviera que poner una pequeña computadora para unir esos dos sistemas, lo más probable es que se generara un centro de cómputos que iría creciendo, tomando gente, cambiando equipos o manteniendo el viejo durante mucho tiempo, y realmente hubiera sido ineficiente, con un montón de gente en el medio empujando el lápiz. De donde, finalmente llegamos a que lo mejor era todo en un mismo servicio, con una única interfase y que éste fuera el director de administración. Una vez hecho el pliego, la siguiente pregunta es cómo reaccionará el mercado; en un mercado moderno, para que haya competencia, la primera condición es la difusión, y por eso creo que hasta en el hall de este edificio se puede encontrar una copia del pliego de licitación. Para que haya competencia, se debe contar con un mercado maduro, para que no pase el caso del alquiler de computadoras personales en nuestro país: en el Estado, el alquiler de PC se demostró nefasto poruqe, si bien desde un punto de vista absolutamente racional comprar o alquilar una computadora personal implica una ecuación que debería dar lo mismo, en la práctica una computadora alquilada cuesta infinitamente más."

El rol de las pymes informáticas

"Con respecto a la presencia de las pequeñas y medianas empresas de servicios informáticos a las que aludía Ferreiro", continuó Franchino, es importante el hecho que las licitaciones se realicen justamente de las direcciones de administración de manera que el que paga el servicio es el mismo que lo contrata y utiliza, y el más interesado de que salga bien. Además, tenemos direcciones de 200 liquidaciones hasta otras como la del Ministerio de Educación, que debe andar por las 200.000, donde se podrán colocar todo tipo de empresas y en mi opinión, es una de las mejores formas para que exista una competencia real."

Lo importante es el pliego

"Otro punto que quiero contestar, es la afirmación que no siempre el mínimo precio es la mejor oferta. El criterio de la Subsecretaría es que para evitar esto, hay que trabajar muy bien los pliegos para evitar la ambigüedad, para establecer de antemano todo aquello que se necesite y saber que si un sistema cumple con las condiciones del pliego, el sistema sirve."

¿Existen los lobbies en informática?

A una pregunta sobre cual es el condicionamiento que los lobbies producen en las privatizaciones informáticas, Franchino contestó que "Evidentemente, lo que existe es una actividad todavía no reglamentada y en ese sentido, lo que usamos es el sencillo principio de la igualdad de oportunidades. Es cierto que las grandes empresas insisten en general, que los pliegos sean caros: yo concretamente recurrí a la Ley de Contabilidad, y a partir de ahí fijamos un precio para los pliegos. De todas maneras, contestando la pregunta, los lobbies influyen como puede influir

Jornadas de Reflexión de la Comunidad Informática

cualquier ciudadano, por lo tanto a mi no me parecen un problema."

Privatización de sueldos: costo actual y ahorro esperado

A una pregunta del público, que quiso saber cuál es el gasto actual que hace el Estado en liquidación de sueldos, y de cuánto es el ahorro esperado, el Subsecretario Franchino contestó que "concretamente hay una serie de actividades del Estado en las que no puedo medir el ahorro. ¿Cuál es el ahorro de controlar horarios?: uno puede exagerar e irse al extremo que me dijo un organismo que tiene tantas personas y con un 30% de ausentismo necesito un 30% más de gente. Decir que no se ahorra nada, como dijo un medio por allí porque declaré que el ahorro era relativo, tampoco es cierto. Evidentemente, es bueno que el Estado tenga los datos, un cierto control de su personal, un sistema de personal que funcione, y que lo que yo tengo que garantizar es que ese servicio cobre sólo por aquello que da. Ahora, ¿cuál es el ahorro? ... no lo puedo decir. En lo que respecta al costo actual, lo que ocurre es que existen una gran cantidad de liquidaciones de sueldos que procesaba el Cuped y que ya no procesa más, y los organismos, de hecho, tienen que buscar un lugar para liquidar sus sueldos, y que no tengo información cierta, clara y actualizada de la administración pública, entonces, ¿cuál es el costo actual? ... no lo sé. ¿Se puede determinar? ... no lo creo: simplemente, esta es una cuestión de ordenamiento que en principio es un gasto que vale la pena hacer."

El informático no es un negocio de oportunidad

En ese momento, intervino Jorge Zaccagnini quien, saliendo de su rol de moderador, expresó que "a mi juicio, la acción de algunos lobbies empresarios en el quehacer informático nacional fueron altamente perjudiciales; muchas fueron las empresas que se han dedicado a probar suerte en este tema, como la pueden probar en la construcción, en la venta de alimentos o en otro tipo de negocios; y éste no es un negocio de oportunidad, éste es un negocio en el que hay que trabajar muy fuertemente para llegar a producir resultados aceptables como proveedor, y creo firmemente que el oportunismo empresario ha conspirado contra la transparencia de las privatizaciones informáticas que queremos la mayoría de lo que estamos en esto".

Franchino quiso complementar esta afirmación, diciendo que "el 'lobby' es un mecanismo que está institucionalizado en muchos países y, en general, que expresen sus puntos de vista es algo positivo. Ahora, que traten de influir de más, que intenten saltar todo tipo de concurso o pidan que los pliegos de condiciones cuesten medio millón de dólares, es algo que se debe tratar de evitar de todas maneras."

A continuación de estas reflexiones, y luego que Franchino se retirara a cumplir con otras obligaciones, se estableció un interesante diálogo con el público presente, sobre los conceptos que habían expuesto los panelistas.

La opinión de un ex-funcionario

El primer testimonio fue brindado por el Ingeniero Patricio Castro, que ocupara durante la administración Alfonsín, la función que hoy ejerce el Ingeniero Franchino. Castro mencionó "una experiencia latinoamericana bastante exitosa en el tema informático, que fue la externalización que se hizo en Chile, partiendo precisamente de un análisis de la eficiencia para concentrarse en tareas sustantivas y definir la informática pública como un servicio que el Estado sustenta mal a sí mismo, y por lo tanto debe contarse con el aporte privado. La externalización chilena es un movimiento que no he visto en ninguna otra parte de Latinoamérica, y tampoco la veo hasta ahora, en las iniciativas de privatización informática que se está viendo acá..."

Otra vez los costos de la privatización

Cassino retomó entonces el tema del costo de las privatizaciones que se había planteado previamente, observando que "el tema de costos es muy importante, porque sacando costos uno puede darse cuenta que quizás no tiene que privatizar, o a lo mejor hay que privatizar más adelante porque se pierde demasiado dinero ... a lo mejor, la pregunta básica a hacerse es si primero hay que privatizar o sacar las regulaciones ...", a lo que Patricio Castro agregó que "de cualquier manera, debe tenerse al menos un estimado del costo de la tarea, para poder luego decidir cuánto mayor es el del servicio privado, y entonces fundamentar cuando las ventajas que brinda el nuevo servicio son suficientes para que la privatización sea conveniente para el Estado."

Ley de Contabilidad: un mecanismo perverso

El Ing. Horacio Martinez Quintana, de destacada actuación en la actividad privada, criticó la defensa que se realizara de la Ley de Contabilidad diciendo que "en mi experiencia, he visto que en los casos donde el Estado compra bienes que son claramente comparables -como una computadora o sistemas funcionando-, la Ley tiene algunos problemas pero funciona dentro de límites razonables; pero en aquellos que, como la mayoría de los servicios que se están privatizando, se incluye la compra de un prototipo, la Ley de Contabilidad es un mecanismo bastante perverso, porque lo que se está contratando en ese caso, son capacidades intangibles y promesas: se está comprando la capacidad de un empresario privado, para hacer un prototipo que responda a las especificaciones del pliego. Y esto no lo contempla la Ley."

Racionalizar : condición de la privatización

El Lic. Domínguez Salinas, que fuera Director del Centro de Cómputos de Fabricaciones Militares, opinó que "más importante que hablar de la informática y de las privatizaciones, es hablar de racionalización, porque pretender la privatización de sueldos de un Estado cuya organización es un zafarrancho, va a ser tan mal hecha como si se hiciera a mano o con un lápiz. Racionalizar para que la información que ingrese al sistema sea veraz, y no la planillita que viene firmada por el jefe, aunque los empleados no hayan venido durante todo el mes".

Una duda razonable

Intervino entonces el Dr. Repetto Aguirre, abogado especializado en informática jurídica, que planteó lo siguiente: "el panel manifestó en más de una oportunidad, que el Estado tenía una capacidad informática ociosa. Si eso es así, ¿la privatización de nuevas tareas no incrementan esa capacidad ociosa? ... ¿no sería mejor trabajar sobre contratos de gerenciamiento que sobre privatizaciones? ... a mí, los argumentos expuestos no me cierran."

A esta reflexión, el Lic. Ferreiro le contestó que "una de las cosas que se plantearon hoy, es que existen computadoras instaladas en el Estado mal usadas, y que no se las puede desafectar porque están liquidando sueldos una vez por mes ... pero también hay que reconocer que una de las dificultades mayores que se encuentran para realizar las privatizaciones como las propone Franchino, es el grado de desinformación que existe en el Estado: a poco de empezar a trabajar con el pliego de privatizaciones de sueldos, y ante la pregunta de cuáles son los organismos involucrados y con qué cantidad de gente, recibimos la respuesta que eso es uno de los productos que pensamos obtener de la licitación ..."

Las culpas empresarias

A su turno, el Lic. Alfredo Pérez opinó que "este tema de Sueldos, alguien dijo porqué no privatizamos, y nadie preguntó porqué, sino que salimos todos corriendo; entonces, reconozcamos nuestras culpas como empresarios que dijimos: huy!, una posibilidad de negocio y a ver si podemos hacer algo y seguimos detrás de ésta! ... creo que si somos inteligentes, podemos usar esta privatización para hacer una palanca de racionalización del Estado, porqué yo tampoco creo que la instalación de una máquina hace eficiente un organismo. Queremos cambiar las cosas de hoy para mañana, y eso no es posible: nadie pensó si la privatización de los teléfonos era un hecho racional; nos queríamos sacar de encima a Entel, y ahora, cuando todo el mundo comienza a protestar porque las facturas les vienen caras y no se sabe si el servicio va a mejorar, muchos se preguntan si con estos aumentos no hubiese mejorado el servicio de Entel. Yo no sé si hubiese mejorado, pero creo que estas cosas deberíamos haberlas discutido antes de decidir esa privatización..."

Privatización de sueldos: un poco de historia

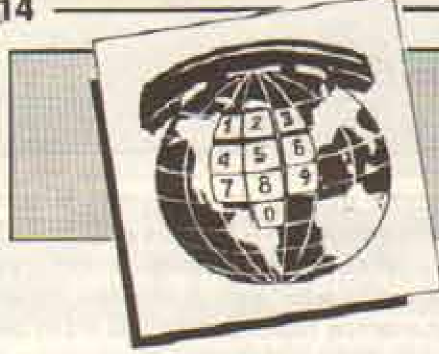
Patricio Castro retomó la palabra para expresar que "cuando en noviembre del año anterior, se trató el tema de la privatización de sueldos, se hizo un estudio en el Ministerio de Economía, que determinó que los organismos gastaban entre el 1,9 y el 8% de la masa salarial por la liquidación de haberes y el pago en efectivo; se efectuó entonces un sondeo entre los bancos oficiales para realizar la liquidación y pago a traves del sistema bancario, y se estimó un costo no mayor al 2%, abriendo una cuenta bancaria para cada empleado. Desconozco como se llegó de ese planteo inicial, a este pliego tan diferente. Y también tengo una anécdota con este tema: cuando se presentó ésto al Banco Mundial, que supervisa este tipo de operaciones que son partes de préstamos muy grandes, no podían entender absolutamente cómo el Estado podía desprenderse de los sistemas de control de personal, si el personal es precisamente el mayor recurso que tiene. Admito que me costó tiempo considerable explicarles que aquí no se sabe, no sólo que el personal de la administración pública es el recurso más importante, sino que en general nadie lo tiene en cuenta, salvo una vez por mes a la hora de liquidar sueldos y con todo el mundo quejándose ... "

El país que podemos construir

El clima daba para seguir un buen rato más. Pero el compromiso contraído con el Centro Cultural San Martín, obligaba a dar por finalizada la reunión. En la despedida, Jorge Zaccagnini agradeció la participación de todos de esta manera: **"Hoy hemos logrado nuestro objetivo: que la gente que venga acá diga lo que piensa para llegar al fondo de los problemas.**

Desearía fervientemente que las próximas reuniones alcancen el espíritu de sinceramiento de esta Jornada. Lo necesitamos todos y lo necesita el país. Porque todos estamos un poco hartos de los discursos de funcionarios y empresarios que hablan como si pertenecieran a otro mundo, y dicen las cosas que tienen que decir sólo cuando la gente no los escucha. La sociedad que viene necesita dirigentes que sean capaces de ejercitar en sus acciones, la democracia que es nuestro patrimonio, y no se avergüencen de llamar a las cosas por su nombre.

Estas Jornadas de Reflexión, que ustedes han sabido llenar de contenido, son un ejemplo de que un país mejor, es un objetivo que podemos alcanzar."



Mundo Telemático

Por Claudio Regis

COMUNICANDO DOS COMPUTADORAS

Como sabemos, no es necesario que dos computadoras sean de la misma marca y modelo para que puedan comunicarse. La compatibilidad debe estar dada por los modems, Esto significa que ambos deben ser de similares características. Comunicar dos computadoras entre si puede permitirnos las siguientes prestaciones:

Transmitir archivos

Esta capacidad, permite transferir uno o varios archivos. El archivo emitido luego de finalizar la comunicación puede ser utilizado como si se hubiera copiado de un diskette. Para evitar los posibles errores que pudieren producirse debido a ruidos en la línea, los programas de comunicaciones permiten utilizar protocolos especiales que chequean toda la transmisión.

Los más conocidos son el Xmodem, Ymodem, YModem-G, etc. La diferencia entre ellos está referida a la cantidad de Bytes que mandan por bloque. Luego de cada bloque se envía un caracter de control. Si el control detecta un error, el bloque es reenviado.

Dependiendo de la velocidad de nuestro modem la transmisión ser más rápida o lenta, siendo 2400 Bps la velocidad más apropiada.

Para enviar varios archivos es conveniente utilizar un programa compactador. Este permite reducir el tamaño de cada uno, como así también poder agrupar todos los archivos bajo un solo nombre. De esta forma en un solo envío se manda todo el paquete. Una vez recibido, el destinatario procede a desempaquetar el software. En caso de archivos de datos, la compresión llega en algunos casos a más del 50%, por ello es más que interesante utilizar compresores.

Si la transferencia es interrumpida por alguna causa, deber iniciarse nuevamente no siendo posible continuarla.

Existe la posibilidad de automatizar estos envíos para que se realicen sin necesidad de un operador, incluso a altas horas de la noche. Permite esto, un menor costo de comunicación y no interrumpe los trabajos normales.

Conversar a través del teclado

De esta manera es posible mantener conversaciones con otra persona a través de nuestra máquina. Es interesante sobre todo para comunicarse con personas que hablan otro idioma. Así será más fácil conversar, incluso será posible guardar toda la charla en disco o imprimirla.

¿Cómo se procede para comunicar dos computadoras?

Primeramente deben ponerse de acuerdo ambos interlocutores sobre quien ser ORIGEN y quien RESPUESTA. El origen podrá discar al teléfono del destinatario con el modem, tal cual como si llamar a cualquier sistema. El destinatario deber poner su equipo listo para responder.

Esto, en el caso de los modems Hayes compatibles se logra tipeando el comando **ATS0=n** (n debe ser un número que indicar después de cuantos RINGS del modem atender , usualmente debe ponerse ATS0=1).

Obviamente ambos deben estar trabajando en la misma norma y velocidad, como así también deben ser idénticos los parámetros (Bit de Paridad- Bit de Parada y longitud de palabra).

La norma de comunicación se obtiene con el comando **ATB0 (CCITT)** o **ATB1 (Bell).** Los parámetros (para el PROCOMM, MTE,EFE,MTEZ,etc) con **ALT-P.**

Otra forma de comunicarse sin necesidad de llamarse uno a otro

Si la comunicación está establecida, se puede realizar tipeando uno de ellos, **ATA** y el otro **ATD.** Luego de realizado esto, y cuando se establece la conexión, recién en ese momento es aconsejable colgar el teléfono.

Esta modalidad es necesaria para comunicar dos equipos mediante un cable (sin necesidad de utilizar la linea telefónica).

Una vez establecida la comunicación, ambos podrán comenzar a dialogar. Puede ocurrir que uno de los interlocutores no tenga eco (visión) de lo que escribe, para ello deber activar el modo Half Duplex (**ATL-E** en casi todo los programas).

Otra dificultad puede ser la falta de salto de línea. Esto significa que todo se va a escribir en la misma línea, sin pasar al renglón siguiente (con **ALT-F3** podremos obtener esta facilidad)

Tabla comparativa de transmisión de archivos según distintas velocidades con protocolo XMODEM. (*)

100K a 2400 Bps	10 minutos
100K a 1200 Bps	17 minutos
100K a 300 Bps	60 minutos

Los valores son aproximados , según la calidad de la comunicación puede demorarse más: ello depende de la cantidad de bloques que deban ser reenviados.

¡BUENAS NOTICIAS!

A partir de ahora, es posible cursar inquietudes por correo electrónico, gracias a **MICARD.**
Para hacer consultas sobre los temas tratados en esta sección, los suscriptores de **MI** pueden enviar un mensaje al usuario: **MUNDO TELEMATICO.** Los que aún no se suscribieron y son socios de **Acamática**, pueden hacerlo por dicho sistema al usuario **T10001.**

Esperamos su consulta

Bulletins Boards Systems

Nombre	Horario	Teléfono
Acuario II	L-V 23 a 7 hs	748-0884
Air BBS	L-V 22 a 7 hs S-D 24 hs	652-1003
Apolo BBS	22 a 6 hs	749-4207
Cesex	L-V 20 a 12 hs S-D 24 hs	(021) 21-9792
Cray	22 a 7 hs	71-8724
Digital View	las 24 horas	542-2695
Dunhill	22 a 4 hs	797-0518
Kandor BBS	22 a 7 hs	650-0613
Maru BBS	23 a 7 hs	296-1098
Osborne	23 a 7 hs	790-7517
Palermo BBS	23 a 7 hs	804-5333
Phantom	0 a 7 hs	801-3188
S.O.S BBS	22 a 7 hs	775-3657
Telecom Net	18.30 a 7 hs	764-4189
The Foxter	22 a 7 hs	(051) 723224
Cadena 23	L-M-V 22 a 7 hs	962-9954
Venus BBS	21 a 7 hs	552-4323

SERVICIO GRATUITO



La nueva AS/400 le da una ventaja competitiva a sus negocios.

Este lanzamiento inicia una nueva forma de hacer negocios basada en tres conceptos fundamentales:

INNOVACION.

La nueva versión de AS/400 agrega a la línea 11 modelos cuya capacidad es 4 veces superior a la de los modelos originales.
El rendimiento aumenta entre un 30 y un 60 por ciento, y la capacidad de almacenamiento llega a niveles de 124 gigabytes para el tope de la línea.
La nueva versión acompaña sus necesidades asegurando y protegiendo su inversión.

CONCEPTOS DE AVANZADA.

Las facilidades de AS/400 le dan su ventaja competitiva al permitirle desarrollar actividades de negocios con mayor eficiencia.
La terminal se convierte en el medio que integra toda la información, sean éstos, datos, textos, impresiones, imágenes, facsímiles o voz.
Estas funciones de la AS/400 agilizan su trabajo al punto de generarle un entorno sin papeles.

APERTURA GLOBAL.

La nueva versión AS/400 abre su empresa al exterior.

Usted puede beneficiarse comunicándose con sus clientes y proveedores a través de una nueva forma de hacer negocios, mediante el intercambio electrónico de información entre compañías.
Esta nueva versión se aplica tanto a empresas grandes como pequeñas, gracias a su flexibilidad y posibilidades de crecimiento futuro.
Y desde ya usted cuenta con el respaldo y la garantía que sólo IBM puede ofrecerle.
Si desea más información sobre la nueva versión AS/400, contáctese con su **Empresa de Venta IBM** o llame al **313-9024.**

AS/400
Un nuevo horizonte para los '90

IBM

Cartelera de Opciones

Súmese a esta **Cartelera de Opciones**, anunciando sus productos y/o servicios.
Solicite promotor al 325-5537/7562

ESTE ESPACIO EXPRESA EL PENSAMIENTO DEL

CONSEJO PROFESIONAL EN CIENCIAS INFORMATICAS



Av. Corrientes 753 piso 16 oficina A (1043) Capital Federal TE: 393-1077

Ley de Ejercicio Profesional en Ciencias Informáticas.

El rol del profesional en Sistemas ha crecido en la comunidad en forma conjunta con el incremento de las posibilidades que ofrece la tecnología informática.

Sin embargo, quienes desarrollamos nuestra tarea con sistemas informáticos aún no contamos con un marco jurídico que asegure la definición de los contenidos éticos de nuestra profesión, no disponemos de las atribuciones que tienen colegas de otra disciplina (contadores, ingenieros,abogados, etc.), en síntesis, no tenemos una identidad profesional legalmente definida.

El ejercicio del rol profesional en sistemas es legítimo, pero todavía no es legal.

No contamos los profesionales en sistemas con una entidad de representación legal que actúe no solo como portavoz de los profesionales sino además como órgano de control de la ética profesional en el desarrollo de las tares inherentes a la función específica.

En setiembre de 1989 la Cámara de Senadores aprobó el Proyecto de Ley que permitirá la colegiación de los profesionales en sistemas.

Cuatro o cinco artículos del proyecto que impulsamos fueron objetados por algunos integrantes de la comunidad informática.

En ese momento se publicaron editoriales, solicitadas, notas y reportajes que nos asombraron por su virulencia.

Pasada la tormenta pudimos encontramos personalmente con algunos de los que se oponían a esos artículos, y este año seguiremos buscando los contactos personales que sean necesarios para asegurar consenso en el tema.

Ahora podemos hacerlo en mejores condicines, justamenete porque se propuso la modificación de los artículos cuestionados.

Modificaciones

El artículo 10 del proyecto aprobado exigía que los titulares de empresas informáticas debían contar con algú título habilitante. **Nuestra propuesta es su eliminación.**

El artículo 38 del proyecto planteaba que las reparticiones públicas debían utilizar software avalado por profesionales matriculados. **Proponemos su modificación.**

El artículo 8 fijaba las incumbencias profesionales. **Aquí también nuestra propuesta es su eliminación.**

En total, el Proyecto de Ley que tratara Diputados incluye once modificaciones al Proyecto aprobado por la Cámara de Senadores, por lo cual todos los artículos que podían merecer alguna objeción han sido revisados.

De todos modos, este año nuevamente se iniciarán los mecanismos de consultas a todos los sectores interesados para consensuar las correcciones y evitar que algún sector informático pueda sentirse afectado por la colegiación de los profesionales de sistemas.

Una duda que surgía de los profesionales que no tienen títulos en carreras informáticas, era si no quedarían excluidos de la actividad.

El proyecto establece en su artículo 5º que las personas que prueben su experiencia en la actividad informática (aún sin contar con título), tendrán un plazo legal de 360 días en el cual se les permitirá matricularse en el **CPCI.**

El **Consejo Profesional de Ciencias Informáticas** cuenta ya con más de 3500 matriculados. Su Consejo Directivo busca incentivar la jerarquización del rol profesional dentro de la estructura productiva. Esperamos que este año toda la comunidad informática nos acompañe en el pedido de tratamiento del proyecto.

Comisión Directiva

Presidente: Cid Pablo Asensio

Vice-Presidente: Roberto Behrends
Secretario : Julio Sosa
Pro-Secretario: Jorge Gaggero
Tesorero: Carlos A. Crespo
Pro-Tesorero: Luis O. Leyria
Vocal Titular 1º: Juan Raymundi
Vocal Titular 2º: Marcelo del Valle
Vocal Titular 3º: Oscar Massa
Vocal Titular 4º: Itsmio Veneroso
Vocal Titular 5º: Herminio Antelo
Vocal Titular 6º: María E. Amoros
Vocal Suplente 2º: Susana Delic
Vocal Suplente 4º: Inés Alioli
Vocal Suplente 5º: Raúl Zappettini
Vocal Suplente 6º: Miguel Lopresto

Rev. Cuentas Titular: Carlos Apessoha
Rev. Cuentas Suplente: Miguel Lardo
Tribunal Arbitral
Presidente: Juan Carlos Sacchi
Secretario : Héctor Fabbi
Miembros: Juan Carlos Battilana, Miguel A. Ibarra, Roberto Moschini
Director Ejecutivo : Angel María Forte
Asesor Legal: Dr. Eduardo P. Molinero
Com.Académica: A/C Angel María Forte
Miembros: Juan Carlos Venditti, Carlos Manzur, Daniel D'Andrea
Prensa y Difusión: Juan Carlos Venditti, David Sandoval
Secr.Administrativa: a/c Laura B. Moyano

Cursos

Eventos programados, para junio, julio y agosto

IAETES

Ofimática Empresarial.
Dbase III y IV.
Lotus.
Autoedición.
Entorno Windows.
La computación en el rol gerencial.
Indicadores de gestión.

En la sede del IAETES -San José 225- Capital Federal

C.P.C.I.

Productividad del Sistema

Seminario dictado por el Lic.Sergio Slipczuk

El seminario abarca tres módulos de temas esenciales para aumentar la productividad en el desempeño profesional, y está destinado a analistas-programadores, líderes del proyecto, jefes de sector o aspirantes a jefaturas.

I. **Atención de Usuarios:** Metodología para lograr una óptima relación de trabajo con los usuarios. Tratamientos de urgencias. Usuarios difíciles. Pedidos superpuestos. Especificaciones contradictorias.

II. **Comunicación Interpersonal:** Técnicas para asegurar una adecuada emisión de los mensajes. Comunicación eficáz. Estilos de comunicación. Como reducir el autoritarismo en la comunicación. La comunicación ambigua.

III. **Liderazgo de Equipos de Trabajo:** Roles en un equipo de desarrollo. La "mística" de equipo. El meeting interdepartamental. Estilos de liderazgo. Pertenencia múltiple a diferentes equipos. La "función" líder.

Duración y Lugar: 12 reuniones de dos horas de duración, de 18.30 hs. a 20.30 hs., en la sede del IAETES - San José 225 - Capital Federal. Se extenderán certificados de asistencia.

***Nota:* Las empresas que envién más de tres colaboradores contarán con un descuento especial. Las vacantes son limitadas, por lo que se recomienda anticipar la inscripción.**

Ciclo de Formación Profesional

Dirigido a jóvenes profesionales informáticos egresados a partir de abril de 1989 (no excluyente).

- El papel del centro de cómputos en el negocio empresario.
- El conflicto natural entre el sector informático y el resto de la organización.
- La comprensión de los distintos enfoques del negocio y la adecuación de la informática a los requerimientos de la organización.

Exposición con desarrollo de casos prácticos y debates.
Coordinación: Lic. Oscar Rafael Massa.
Expositores: Lic. Osvaldo Pedacce Vacaro - Ing.Raúl Almada.
Duración: 3 horas.

Matemática Borrosa.

Ante un mismo acontecimiento, distintas personas reaccionan y tienen expectativas distintas y más aún un mismo individuo en distintos momentos de su vida reacciona en forma diversa.Con la matemática borrosa se intenta la formalización de estas situaciones.

Aplicaciones posibles: En la confección de presupuestos, en la administración de un evento, en la selección de personal idóneo para un trabajo. Se analizará la participación de la herramienta informática en su aplicación empresaria.
Docente: Computadora Científica (UBA) Liliana B.Ghersi
Duración: 3 (tres) reuniones de 2 hs. cada una.

En la sede de IAETES - San José 225- Capital Federal

Como es tradicional, se dictarán los cursos de Inglés que este año se extienden a familiares de matriculados y tienen como objetivo impartir conocimiento de la lengua a nivel general. Oportunamente, previa nivelación se dictarán los cursos de Inglés Técnico, asistidos por computadora y con docentes especializados en informática.

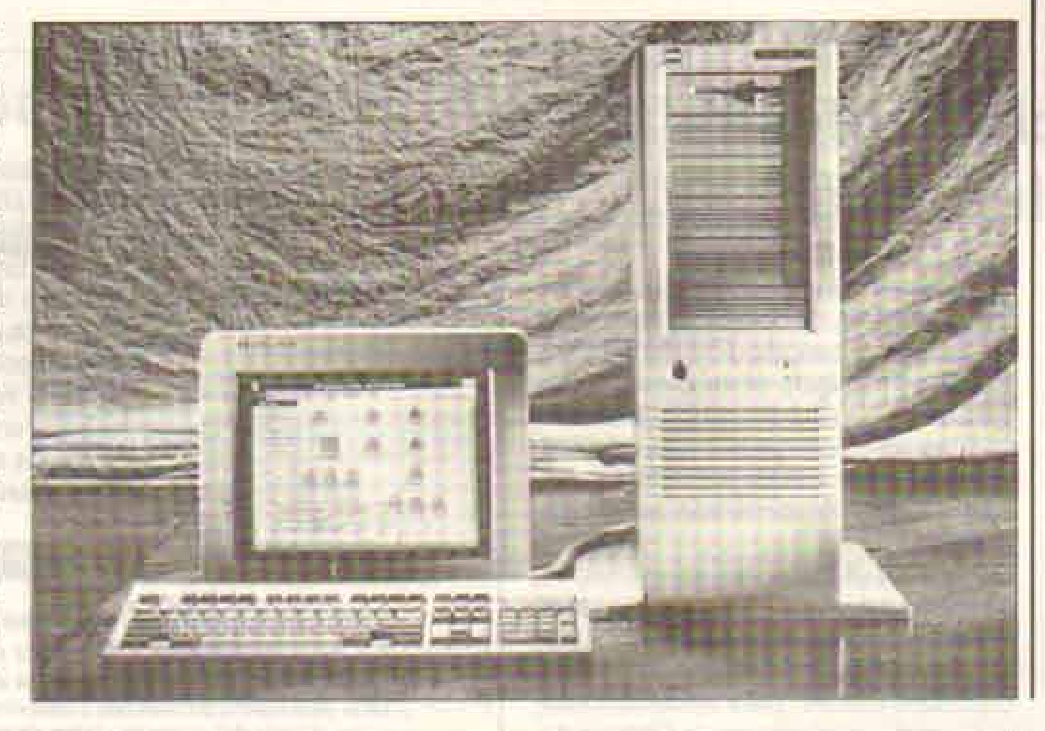
En la Ciudad de Mar del Plata.

Organizado por el Consejo, los días 6, 7 y 8 de Junio de 18 a 21 hs., se llevará a cabo un curso denominado Base de Datos Relacionales. El lugar de realización será confirmado oportunamente para lo cual rogamos solicitar informes telefónicamente.
Docente: Lic. Sergio García Canto.

Computando Negocios

HEWLETT-PACKARD PRESENTA UN COMPUTADOR PERSONAL DE 33 MHZ BASADO EN EL 486

Hewllet-Packard ha lanzado al mercado la **Vectra 486/33T**, con capacidad de atender a más de 200 usuarios en una red local LAN, o a hasta 100 terminales en configuración de multiusuario bajo arquitectura Unix.
HP afirma que la necesidad de computadoras personales con una alta confiabilidad, se vuelve cada vez más importante para los ambientes de "misión crítica", término que está asociado a las funciones basadas en PCs y/o en redes, que son esenciales para la productividad de un negocio.
Hewllet-Packard Company es una fabricante internacional de productos de medición y sistemas de cómputos, reconocida por su excelencia en calidad y servicios. Cuenta con 91000 empleados distribuidos en aproximadamente 100 países, y su facturación para el año 1990, fue de 13.200 millones de dólares.



INTERSOFT una empresa nacional con proyección continental

Intersoft es una empresa argentina que se ha especializado en la atención de clientes altamente profesionalizados, y con un alto concepto de los beneficios de una gestión empresarial sofisticada apoyada por la computación.
En ocho años de presencia en el mercado, **Intersoft** cuenta con uno de los pocos laboratorios privados de investigación y desarrollo de software que existe en nuestro país, para atender una cartera de clientes que abarca la totalidad del territorio nacional, Brasil y Uruguay.

Entre los productos desarrollados por **Intersoft**, se cuenta el **Aurus**, sistema integrado para la gestión administrativa-contable-financiera; el **Denarius**, sistema de liquidación de sueldos, jornales y administración de personal; y el **Ideafix**, el ambiente profesional de software con RDBMS para el desarrollo.

CON WORDSTAR 6.0, LOS USUARIOS PUEDEN ACCEDER A UNA PODEROSA VERSION EN ESPAÑOL DE ESTE TRADICIONAL PROCESADOR DE TEXTOS

La empresa **PC Land**, representante oficial de **WordStar** en la Argentina anunció en una amable conferencia de prensa, el lanzamiento de la versión 6.0 del tradicional procesador de textos.
El **Dr. Roberto de la Rez -Presidente de PC Land-**, aseguró en esa presentación que **WordStar 6.0** es el único procesador de palabras que permite su total manejo sin necesidad de desplazar las manos del teclado central, lo que permite aprovechar al máximo la velocidad de tipeo sin modificar la forma de escritura.



De la Rez agregó que en el caso que el usuario mecanografie al tacto, **WordStar** nunca lo forzará a efectuar raras combinaciones de tecias de función que pongan freno a su estilo y disminuyan su velocidad de escritura. Y si no es al tacto, se le abre la posibilidad de seleccionar comandos desde menúes desplegables, que son accesibles también desde el teclado central.
La versión presentada incluye también diccionario en castellano, Tesauro, Silabeo, Ventanas, Macros, respaldo a Poscript, y manejo e integración de textos y gráficos.

BORLAND anuncia la versión 3.0 de QUATTRO PRO

Softland S.A., representante en la Argentina de BORLAND, ha lanzado al mercado local la versión 3.0 de la planilla electrónica **QUATTRO PRO**, que presenta varias novedades respecto a versiones anteriores.
Entre las más destacadas figura la incorporación de la filosofía WYSIWYG, que permite que el usuario pueda visualizar su trabajo en pantalla con una presentación idéntica a la que saldrá por la impresora, el manejo de un zoom para reducir y/o agrandar proporcionalmente el contenido de la pantalla, impresión apaisada, incorpora diversos efectos de transición entre slides y la posibilidad de manejar sonido, y nuevas herramientas de alineación gráfica.
El Lic. Eduardo Serodio - Gerente de Comercialización de Softland S.A. -, asegura que esta nueva versión consolidará aún más, la presencia que esta planilla electrónica ha logrado en el mercado argentino.

ESPACIO DE PUBLICIDAD



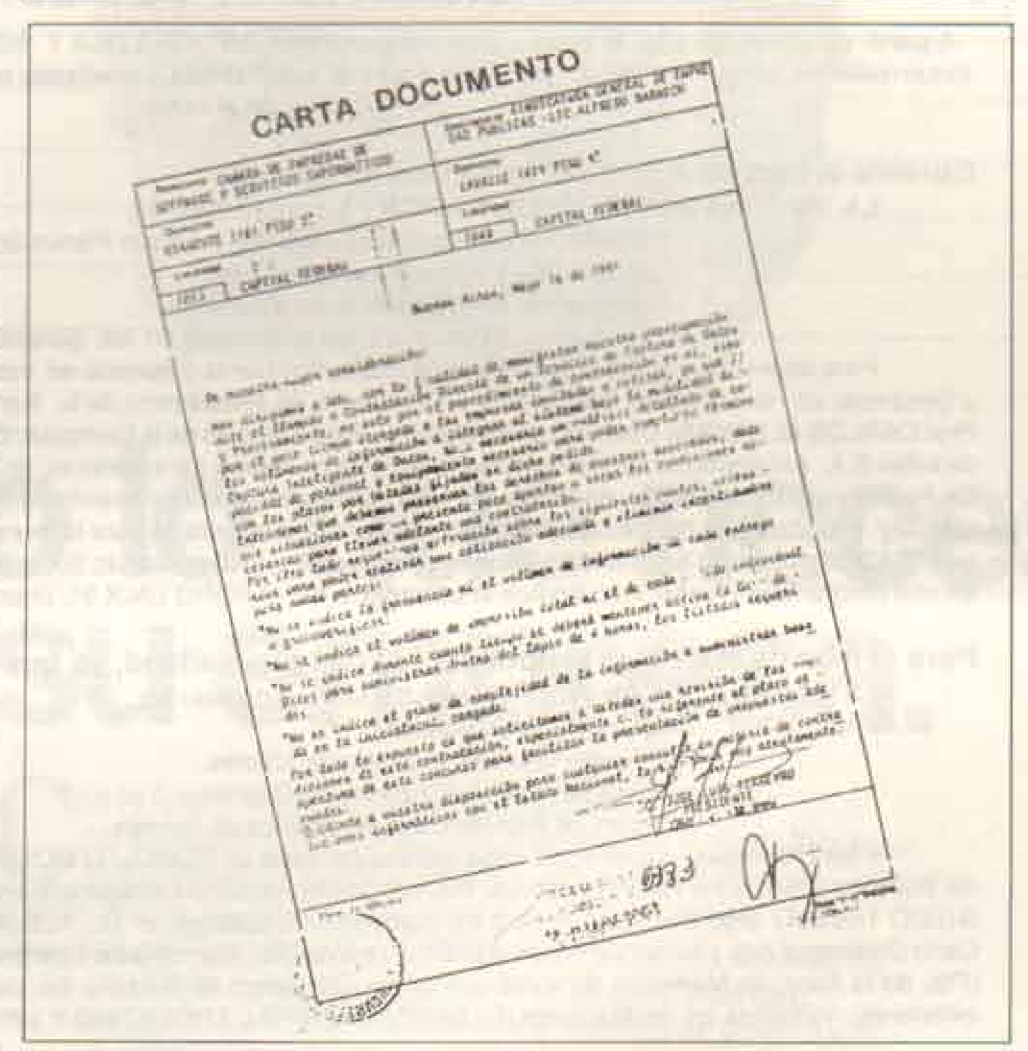
Una Jóven Cámara Empresaria con Diez Años de Historia



Lic. José Luis Ferreyro, Presidente de CESSI

CESSI (Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos) surge de la fusión de _CES_ (Cámara de Empresas de Software) y _CAESCO_ (Cámara Argentina Empresaria de Servicios de Computación).

Tanto _CES_ como _CAESCO_ fueron creadas hace diez años, cuando las empresas de servicios tenían que aprovechar la capacidad de las grandes computadoras, para poder distribuir o utilizar su potencia entre un conjunto de clientes; capturando un papel y pasando a tarjetas o diskettes los datos para procesarlos, y generar información para devolverla en papel a los clientes.



CARTA DOCUMENTO

CAPITAL FEDERAL

EL CESSI DEFIENDE LOS INTERESES DE SUS ASOCIADOS

UN POCO DE HISTORIA

Los servicios informáticos fueron un "boom" hace diez años, debido al gran tamaño y el gran costo de las computadoras. Las empresas de **Service Bureau**, como se las llamaban, eran bastante diferentes a las empresas de software, que en general, eran más pequeñas y con una idiosincracia distinta, orientadas a producir y desarrollar programas de computación.

El transcurso del tiempo y la evolución del mercado lleva a que en estos momentos el tema del software y los servicios informáticos estén muy unidos. El usuario deja de comprar hardware, software o contratar servicios. En cambio, empieza a buscar soluciones que apunten a resolverle los problemas de su empresa. Entonces, las empresas de software pasan a ser empresas que además de desarrollar y comercializar software, deben brindar una serie de servicios informáticos, de manera tal de integrarles todos los aspectos de una solución al usuario. Así, las empresas de software y las empresas de servicios pasan a tener cada vez más cercana su problemática. Cuando se hace la fusión de **CES** y **CAESCO**, más del 50% de los socios eran comunes a ambas Cámaras: una fusión producto de la evolución del mercado informático.

LOS PASOS DE LA FUSIÓN

Esta realidad fue perfectamente interpretada por los órganos de dirección de ambas Cámaras, que comprendieron la necesidad de realizar lo que además, reclamaban las empresas asociadas: el proyecto de fusión, que culmina en Octubre de 1990, fue analizado, madurado, llevado adelante y coordinado por las Comisiones Directivas de las dos Cámaras. Una vez que se arriba a un acuerdo político, se constituye una Comisión de Enlace, formada por miembros de las dos Comisiones Directivas, y se establecen un conjunto de pasos que incluyen la definición de los Estatutos de la nueva Cámara, y de toda su estructura organizativa.

Esta Comisión de Enlace trabaja durante todo el año el año 1990, realizándose el 15 de agosto, asambleas de **CES** y **CAESCO**, que aprueban todo lo actuado y el estatuto de la nueva cámara, que se denomina **Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (CESSI)**. El 29 de agosto se realiza una reunión conjunta de ambas Comisiones Directivas, de la que surge la nueva Comisión Directiva y queda constituida **CESSI**, que comienza a funcionar el 1º de octubre de 1990.

UNA NUEVA CONDUCCION

La flamante Comisión Directiva está presidida por el **Lic. José Luis Ferreyro,** quien fue socio de **CES** desde 1984. En un comienzo, fue miembro del Tribunal de Etica y Arbitraje. A partir de 1985 y por cuatro períodos consecutivos, fue elegido Secretario de distintas Comisiones Directivas de **CES**. En 1989 fue elegido Vice Presidente de CES.

UNA POLITICA COHERENTE

La posición política de **CESSI** mantiene una cierta continuidad con lo actuado en los últimos años, aunque la evolución de sus empresas haya transformado alguno de los puntos donde hoy se está poniendo más énfasis:

CES luchó durante muchos años contra la piratería de software, y para lograr el reconocimiento del amparo de la ley 11.723. Hoy esto es una realidad. Varias sentencias en firme se lograron, y varios juicios se están realizando actualmente, bajo la aplicación de la ley 11.723. **CESSI** va a continuar como Asociación Gremial Empresaria, protegiendo los derechos de sus asociados y actuando en este tema. Prueba de esto es que en estos momentos, se está colaborando con la Cámara de Diputados en la elaboración de un proyecto de ley que optimice a la 11.723 de Derechos de Autor.

También como entidad gremial empresaria continuará funcionando como un referente hacia las autoridades, peticionando cuando corresponda en base a las necesidades de sus asociados.

Además, se está poniendo mucho énfasis en defender los derechos de los asociados, en lo que se refiere a servicios informáticos, actuando cuando corresponde y haciendo escuchar la voz de la Cámara para que se respeten sus derechos.

NUEVOS NEGOCIOS PARA LOS SOCIOS

Un aspecto realmente importante, en el cual **CESSI** se encuentra abocada, es la generación de nuevos negocios. Partiendo del concepto que existe una demanda que no está siendo alcanzada por la oferta, y que generando una movilización a través de la oferta se puede incrementar dicha demanda. **CESSI** ha encarado un proyecto compuesto de distintos planes de ejecución simultánea, con el cual intenta promover la generación de negocios y el aumento de la demanda.

UNA MUESTRA EXITOSA

Como primer y relevante punto dentro de este proyecto, está **SOFTWARE '91**, muestra monográfica en dónde se exhibirán los productos y servicios informáticos de los socios de la Cámara. Esta muestra, que ha venido madurando año tras año desde 1988, se realizará del **26 al 30 de agosto en el Sheraton Hotel**.

A la fecha, dado el éxito obtenido en las exposiciones anteriores se encuentra cubierto más del 90% del espacio disponible en la muestra.

COMUNICANDOSE

Otro de los aspectos del proyecto es la creación de **CESSI - NET**. Esta es una red que permite la comunicación entre las distintas empresas de la Cámara, a través de correo electrónico, transferencia de archivos y el acceso a redes de fax y telex, fundamentales cuando se quiere proyectar la actividad de las empresas de la Cámara hacia el exterior.

OFRECER MEJOR PARA VENDER MAS

Dentro de esta red, está siendo creada una **BASE DE DATOS** en donde estará registrada la **OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS INFORMATICOS**. Esta base de datos servirá como punto de partida para promover los productos y servicios de los socios de la Cámara.

Instituciones como **AADS (Asociación Argentina de Dirigentes de Sistemas),** se han mostrados interesadas en acceder a ésta base de datos y ha sido aprobado por la Comisión Directiva de **CESSI** un convenio para que los socios de dicha entidad puedan acceder, con su carnet y sin costo, a la misma.

SEMINARIOS PARA LAS PyMES

Complementando lo anterior existe un tercer punto que está practicamente finalizado y que es un **Seminario Institucional de CESSI,** donde no sólo se presenta la Cámara sino también lo que significan el Software y los Servicios Informáticos.

Este Seminario tiene como objetivo plantear a la pequeña y mediana empresa las ventajas que pueden obtener de la aplicación de la informática a su negocio. El interés despertado por éste tipo de actividad, se evidencia en el hecho que está previsto realizar el primer seminario el **17-06-91 en la sede de la CGI (Confederación General de la Industria).**

UN FUTURO DE CRECIMIENTO

Resumiendo, **CESSI** no sólo pretende continuar (y lo está haciendo con creces) con su actividad gremial empresaria, sino también salir al mercado a movilizar la demanda a partir de su oferta. Basados en éstos dos objetivos, nos estamos lanzando hacia un tercero y quizás más importante: **posicionar a CESSI en lo que es, la Cámara que representa al mayor número de Empresas Informáticas y al sector con mayor tasa de crecimiento cuantitativo y cualitativo, tanto local como internacionalmente.**

DOMOTICA: Desarrollo de Sistemas Inteligentes para el Control de Edificios

Prof. Roberto Angel Urriza

En nuestro reciente viaje pudimos ver que por primera vez en Europa, la empresa **FERMAX**, que presentó todas las comodidades que la **DOMOTICA** puede poner a disposición de los habitantes de una vivienda inteligente.

Técnica de futuro y mercado en plena expansión, la **DOMOTICA** ya ha entrado en el diccionario, que la define como **un conjunto de servicios del habitat, asegurados por sistemas que realizan varias funciones y que pueden conectar entre sí redes internas y externas de comunicación.**

Desde el punto de vista práctico, eso significa que la casa dispone de un cerebro (armario domótico), y de un verdadero sistema nervioso (red de cableado en estrella), que facilitan la conección, el control y la programación de todo lo que integra componentes eléctricos o electrónicos en el habitat, o sea de todo lo que hace a nuestro bienestar, desde el teléfono hasta la calefacción.

Además, la **DOMOTICA** ofrece la posibilidad a esos aparatos, de dialogar entre sí y queda totalmente abierta para recibir las comodidades del futuro.

Cada interruptor puede transformarse en variador, en minutería o en relé. Es posible crear toda clase de ambientes y encender o apagar las luces a distancia [illegible]

EJEMPLO DE REGULACION DE LA CALEFACCION Y REFRIGERACION:

Programable habitación por habitación y hora por hora, las máquinas sólo emiten calor o frío cuando hace realmente falta.

Por ejemplo, por la mañana y por la noche en el cuarto de baño o a la hora de levantarse y acostarse únicamente en las habitaciones. El potencial de ahorro de energía es enorme.

DISTRIBUCION DE SEÑALES AUDIOVISUALES:

La cadena de alta fidelidad, la televisión y el video tienen salidas en todas las habitaciones.

Se acabaron las conexiones complicadas y los hilos que corren por toda la casa. Se puede escuchar música o mirar una película desde la cama, simplemente enchufando un televisor o pantallas acústicas.

PORTERO ELECTRONICO:

Una cámara vigila la puerta. Llaman. Basta con activar el sistema para ver quien está allí y entablar o no, el diálogo con el visitante antes de decidir si se va a abrir.

TELEFONO DOMOTICO:

La casa tiene una verdadera central telefónica, que permite entre otras cosas, pasar llamadas de una habitación a otra.

PILOTAJE DEL CONJUNTO DE FUNCIONES POR TECLADO/ PANTALLA:

En un ordenador Macintosh, un PC o un terminal telemático, aparece el plano de la vivienda. Con una simple presión sobre la pantalla, se localiza la habitación, y luego la función sobre la que se quiere actuar, y ya está. Un verdadero juego de niños, que no necesita ni aprendizaje, ni memorización de códigos de acceso.

El proyecto **DOMOTICO** sugiere no tener límites, ya que la imaginación del usuario, es la que podrá ampliar los servicios con nuevos módulos y programas conforme éstos hagan su aparición en el mercado, todo ello respetando la máxima Ergonomía, que es el fundamento de la **DOMOTICA**.

Esto no hace más que corroborar lo que hace tiempo venimos pregonando, o sea que la Robótica Industrial se puede emplear en casi cualquier cosa, siempre y cuando se tenga muy bien en claro que si el precio que se paga por no emplearla racionalmente, es el de crear un problema social irreversible.

(*) PRESIDENTE DE LA FUNDACION PARA EL USO DE LA ROBOTICA (FUN - ROBOT).
EXPERTO DE NACIONES UNIDAS UNCTAD/GATT, GINEBRA - SUIZA.

TUTORIAL

Página dedicada a los NO especialistas

Si para el CURSO 1 hay en marzo 300 alumnos, efectuando la deducción del 10% quedarán 270 en abril, o sea el 90%. La fórmula que debe figurar en la celda C2 tiene que decir: "un valor que sea el 90% de B2.
Expresado esto en términos más matemáticos:

C2 será el equivalente al contenido de B2 * 90/100. (o B2 * 0.90).

Nota: Algunas diferencias en los signos que se utilizan en computación son: * es el signo de multiplicar, / el de dividir, en vez de la coma se usa el punto decimal y para calcular potencias el signo ^.

Para indicar a LOTUS que vamos a ingresar una fórmula, teniendo en el ángulo superior derecho la indicación de que está en **MODO ACTIVO**, tipeamos el signo +. En este caso toda la fórmula sería:

+B2*0.90

tipeada en el interior de la celda **C2**. El signo + se utiliza para indicar que lo que lo que ingresamos no es una palabra (como interpretaría LOTUS si ingresáramos la B al principio) sino una fórmula.

Entonces, tenemos los siguientes elementos que conformarán la fórmula:

+ que especifica que no se trata de una palabra sino de una fórmula

B2 que indica el dato que va a figurar en la celda **C2** es un resultado de un cálculo en el que interviene el dato que se encuentra en **B2**.

***0.90** que indica que al contenido de **B2** se lo multiplique por esa cantidad. El resultado es la cantidad a almacenarse en **C2**.

Supongamos que en realidad lo que hubiéramos querido obtener en C2 fuera la mitad de B2:

+B2/2

Otro ejemplo podría involucrar a varias celdas:

+B2+B3-B4

En este caso, lo que indicamos es que en la celda activa se almacene la suma de los contenidos de B2 y B3 menos el contenido de B4.

Volvamos al ejemplo del Instituto de Enseñanza: Ahora supongamos que queremos saber el resultado de MAYO para el CURSO 1. Este dato deberá figurar en **D2.** La fórmula debería ser:

+C2*0.90

O sea: el 90% de lo almacenado en **C2.** En este caso tenemos tres celdas relacionadas. Por qué? Porque **D2** depende de **C2**. Y ésta a su vez de **B2**.

A partir de ésto veremos una de las potencialidades más ricas del LOTUS.
Ubicados en la celda **B2,** modifiquemos 300 por 500. Veremos como automáticamente se actualizan los resultados de **C2** y **D2** para que cada una sea el 90% de la anterior. Esta es de gran ventaja de almacenar los datos en forma de fórmulas relacionadas. Basta cambiar un dato para que se actualicen todos los demás. En nuestro ejemplo, basta cambiar la cantidad de inscriptos para tener actualizados los datos sobre deserción.

Veamos un segundo ejemplo;
Supongamos que llegue el mes de ABRIL y el Instituto detecta que en vez de un 10% la deseción es de un 8% para el CURSO 1. Puede modificar la celda C2 (ABRIL, CURSO 1):

+B2*0.92

Con lo cual se modificarán los resultados de los meses de ABRIL y también de MAYO, ya es relacionado con ABRIL. Podemos ahora ingresar todas las fórmulas restantes: Por ejemplo, para el CURSO 5, JUNIO, la fórmula sería:

+D6*0.90

Para el CURSO 6, JULIO, sería:

+E7*0.90

Al terminar, tendremos una planilla en la que todos los datos de cada fila se relacionan con los de la columna B. Cualquier modificación en B, modificará toda la fila. Asimismo, todos los datos, a partir de la columna C están dependiendo del de la izquierda, por lo cual cualquier modificación de una celda afectará a los datos que tiene a su derecha.
Puede resultar una tarea pesada ingresar tantas fórmulas. En realidad, más adelante veremos una orden que simplifica ésta tarea. Por ahora es conveniente que vayamos familiarizandocon la notación de cada celda.

- 5 -

OCR

Abreviatura de las palabras Inglesas que significan Reconocimiento Optico de Caracteres. Sistema de lectura que le permita a la computadora, leer directamente los caracteres impresos en papel común.

OPERADOR DE COMPUTADORA

Persona que realiza en una computadora, la secuencia de procedimientos manuales necesarios para obtener de ella los resultados que se desean.

ORDENAMIENTO DE ARCHIVOS

Organización de los datos de un archivo de computadora, para situarlos en una secuencia deseada de algunos de sus campos, y facilitar de esta manera su posterior lectura

O.S.

Abreviatura con la que se denomina genéricamente, al Sistema Operativo que utiliza la computadora para su funcionamiento

PALABRA CLAVE

Palabra que describe con mayor precisión, el significado de una frase de la cual forma parte. En computación, conjunto de símbolos que permiten el acceso a determinado programa.

PANTALLA

Superficie del tubo de rayos catódicos similar a los que se utilizan para televisión, por donde la computadora envía a traves del monitor, los mensajes al usuario.

Recortar y pegar las fichas sobre cartulina..
Si es necesario, doblar y pegar del reverso

Recortar y
pegar sobre cartulina

Recortar y
pegar sobre cartulina

Recortar y
pegar sobre cartulina

Recortar y
pegar sobre cartulina

Recortar y
pegar sobre cartulina

RECORTE LA HOJA
POR LA LINEA DE PUNTOS
Y COLECCIONELA
PARA TENER SU

CURSO
INFORMATICO BASICO

ESPECIALMENTE
PREPARADO
PARA NO ESPECIALISTAS

FUNCIONES

LOTUS tiene una serie de funciones matemáticas preprogramadas. Esto nos permitirá obtener resultados con mucha facilidad. Supongamos, por ejemplo, que el instituto desea saber cuántos alumnos tiene durante cada mes (en total)

	A	B	C	D	E	F
1	CURSO/MES	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
2	CURSO 1	300				
3	CURSO 2					
4	CURSO 3					
5	CURSO 4					
6	CURSO 5					
7	CURSO 6					
8	TOTAL:					

Tendriamos una fila 8 donde figuren los totales mensuales, que serán la suma de los alumnos que conserva cada curso en ese mes: Aparentemente, la fórmula para MARZO sería:

+B2+B3+B4+B5+B6+B7

Que corresponde a la sumatoria de las celdas de la columna B, o dicho de otra manera, a los alumnos inscriptos en MARZO. Para ABRIL:

+C2+C3+C4+C5+C6+C7

Sin embargo, tenemos una función que nos establece la sumatoria de la fila, una columna o un conjunto de éstas:

@SUMA

Con esta función, especificamos un RANGO y nos obtiene la suma éste. Denominamos RANGO a un conjunto de celdas contiguas, o sea ubicadas en:

-la misma columna
-la misma fila
-columnas o filas adyacentes, formando un rectángulo.

Ejemplos de rangos válidos serían:

A1.D1 están en la misma fila
C1.C10 están en la misma columna
A1.C10 están en columnas adyacentes, formando un rectángulo.

Para especificar un rango se ingresan entre la casilla de inicio del rango y la del final, un punto. Si el rango ocupa más de una columna, se debe especificar la celda del ángulo superior izquierdo y la del ángulo inferior derecho.

@SUMA(A1.B9)

Producirá la sumatoria de todos los valores que tengan las celdas
dentro de ese rango. (O sea, las celdas de la columna A, desde la fila 1 hasta la 9 y las celdas de la columna B desde la 1 hasta la 9).

OTRAS FUNCIONES.

@MEDIA: Calcula el promedio en un rango: ***@MEDIA(C1.C4)***

@MIN: Calcula el valor mínimo dentro de un rango: ***@MIN(C9.D18)***

@MAX: Calcula el valor máximo dentro de un rango: ***@MAX(D9.E18)***

Otras funciones, no utilizan un rango sino un valor numérico. Este valor puede ser ingresado en la misma fórmula, o hallarse en otra celda, como dato numérico o como fómula.

@RCUAD: Calcula la raíz cuadrada de un número:

@RCUAD(256)
@RCUAD(B4)
@RCUAD(B4+C4)

@ENT: Calcula la parte entera de un número despreciando los decimales:

@ENT(256)
@ENT(B4)
@ENT(B4+C4)

LIBROS

MI LE AYUDA A FORMAR SU BIBLIOTECA INFORMATICA



Los lectores de MI están de parabienes: a partir de ahora, basta con una llamada telefónica para adquirir sus libros informáticos con descuentos con alcanzan hasta el 25% de los precios de venta en librerias

Asi de sencillo. Simplemente, hay que llamar a **Mundo Informático** y solicitar el título deseado de las colecciones Prentice - Hall o McGraw Hill que distribuye en la Argentina la **Distribuidora Cúspide**, mencionando el código de su tarjeta **MICARD**. En 24 horas, el libro estará a su disposición contra cheque, giro o pago en efectivo.

Ahh ! ... y si desea recibirlo en su casa, **MI** se lo envia por correo privado en menos tiempo de lo que pueda imaginarse (y cobrándole por el servicio, sólo el costo del flete).

Pérmitanos ingresar a su biblioteca ... le invitaremos a conocer la nuestra: la biblioteca exclusiva para los lectores de MI.

Y después de la buena noticia, nuestro habitual comentario sobre las novedades editoriales aparecidas recientemente, que fueran facilitadas gentilmente por **Distribuidora Cúspide**:

Brian W. Kernighan
Dennis M. Ritchie

EL LENGUAJE DE PROGRAMACION C (Segunda Edición)

Prentice - Hall
ISBN 968-880-205-0

Ha salido al mercado, la segunda edición de este clásico bibliográfico que a fines de los años setenta, fuese de lectura casi obligatoria para quienes deseaban conocer cómo era el entonces novedoso lenguaje de programación.
Diez años después, describe una sintaxis que corresponde al recientemente estándar ANSI, y conserva la virtud de ser un texto de amena lectura y fácil comprensión, ideal para quienes quieren desentrañar los secretos de este cada vez más vigente lenguaje.

Bruce Eckel

APLIQUE C++ (Incluye C++ versión 2.0)

McGraw Hill
ISBN 84-7615-567-0

El **C++** se presenta como una aplicación de gran utilidades para los programadores de Lenguaje C. Su utilización facilita la cración y uso de bibliotecas, permite la reutilización y mejora el mantenimiento del código. Este libro contiene toda la información necesaria para conocer su uso y aprovechar sus facilidades. 520 páginas presentadas con la prolijidad y el buen gusto a que nos tiene acostumbrados la Editorial McGraw Hill.

Larry Long

INTRODUCCION A LAS COMPUTADORAS Y AL PROCESAMIENTO DE INFORMACION (Segunda Edición)
Prentice - Hall
ISBN 968-880-183-6

Nos encontramos en este caso, también con la segunda edición de un libro que posee un largo título para denominar un ágil texto de apoyo, pensado para quienes deseen conocer los elementos básicos del mundo de la informática. Ilustrado profusamente, describe con una actualización tecnológica poco común en este tipo de libros introductorios, los más variados aspectos del que hacer informático, y lo logra con un buen nivel pedagógico y un atrayente estilo, que transforma su lectura, en una tarea sumamente entretenida.

Diálogos con el Angel Gris



Por Enrique Santos

Sentado sobre mi escritorio, balanceando las piernas y ofreciéndome un mate recién cebado, junto con un bizcochito de grasa. Así me lo encontré al Angel Gris, al entrar esa mañana a la redacción de MI.

"Parece que el mundillo informático está conmocionado", me dijo a modo de saludo, y sin esperar respuesta, agregó: "digo, por este asunto del nuevo documento de identidad que el Gobierno Nacional se propone implementar".

"Realmente, ese proyecto generó una reacción sorprendente en la comunidad informática, especialmente en las cámaras empresarias del sector", acordé con el Angel Gris mientras le devolvía el mate con un gesto que indicaba a las claras mi intención de continuar la mateada. "A nuestra redacción llegó una copia de la carta-documento que le enviaron al Ministro del Interior por este asunto, y ..."

"Ya lo sé, no me diga nada!", me interrumpió el Angel Gris mientras me daba un nuevo mate, a ver si me callaba. "En ese texto, se hace mención al Decreto Nº 603/91 - que también lleva las firmas del Presidente Menem y del Ministro Cavallo -, por el cual se aprueba el contrato firmado por los Ministerios del Interior de nuestro país y Francia para la confección de los nuevos documentos de identidad, exime de gravámenes a la empresa francesa prestadora del servicio y omite la participación parlamentaria por razones de urgencia. Bueno, los firmantes le expresan al Ministro Mera Figueroa su más enérgico repudio por los considerandos de ese Decreto, de cuya lectura se infiere - según su opinión -, la falta de capacidad tecnológica de las empresas nacionales y extranjeras que actúan en el mercado argentino. También se le recuerda al Ministro, que es obligación del Poder Ejecutivo Nacional dar transparencia a los actos de gobierno, y en especial en este caso, en el que en la adjudicación no ha mediado licitación pública. Finalmente, le solicitan a Mera Figueroa que le otorguen vista del expediente que dió origen al Decreto."

"Veo que sabe todo sobre el tema" le observé, sin disimular mi fastidio por la descomedida interrupción de la que había sido víctima instantes atrás. "Me imagino que también conocerá quienes firman el documento".

"Por supuesto", me contestó, divertido por mi rabieta: "el Lic. José Luis Ferreyro como Presidente de la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos CESSI, el Dr. Rodolfo Molinari como Presidente de la Asociación de Exportadores de Software AESSIT, el Sr. Oscar Messano como Presidente de la Cámara Argentina de Bases de Datos CABASE, y el Dr. Jorge Cassino por la Federación Argentina de Informática FAI. ¿Qué tal? ...".

"Precisamente fue el Dr. Cassino, el que hizo llegar copia del documento a nuestra redacción, acompañándola con una carta que firma como Presidente de la FAI, en la dice que el convenio de marras, no condice con las expresiones vertidas por el Presidente Menem ante la Honorable Asamblea Legislativa, en oportunidad de producirse la apertura del Período Ordinario de Sesiones", agregué, intentando demostrarle que yo también tenía buena información sobre el asunto. Pero fue en vano: el Angel Gris se había propuesto ganarme la partida.

"También tengo información sobre esa nota de Cassino, que acompañó el envío de la carta-documento a todos los medios periodísticos del país. Y también algunas anécdotas: por ejemplo, la del colega suyo que trabaja en un medio de circulación nacional, que no entendía cómo Cassino podía ser Presidente de una Federación que todavía estaba en formación. Y también la de un miembro de una de las Cámaras firmantes, que consideraba que el agregado de esa nota era simplemente un golpe de efecto para darle algo de aire al - a su juicio - alicaído proyecto de crear una Federación, y que era sumamente injusto que una organización que ni siquiera tiene sede propia - la dirección que figura en la nota es la sede de la CESSI -, quiera imponer una preeminencia por encima de organizaciones gremiales que vienen esforzándose desde hace años por defender los intereses del sector."

"Esa es una opinión absolutamente personal y corre por cuenta de quien la dijo", interrumpí. "Me consta que reina la más absoluta armonía entre las Cámaras del sector y, más allá del mayor o menor entusiasmo que cada una de ellas tengan para concretar la formación de la Federación, todas coinciden en la necesidad de trabajar en forma coordinada. Además, quien quiera reprocharle al Dr. Cassino su ejecutividad en este tema, desconoce el estilo directo y sin vueltas con que trabaja, y el reconocimiento que tiene de la comunidad informática, por su tarea de años en pos de la organización del sector empresario ".

"De todas maneras, son muchos los que opinan que resulta inconveniente en estos momentos de crisis, enfrentar el costo de la creación de una nueva estructura gremial, y que lo que habría que hacer es consolidar las existentes, que gozan de un buen predicamento en el sector", insistió el Angel Gris.

"El argumento no es desdeñable", tuve que admitir. "Y estoy pensando que quizás, sería un buen tema para alguna próxima Jornada de Reflexión de la Comunidad Informática, que organiza regularmente MI en el Centro Cultural San Martín. Voy a proponer la idea en la próxima reunión del Consejo de Redacción, para ver si cuaja".

Pero no pude saber que opinaba el Angel Gris sobre mi idea. Como era su costumbre, se había marchado de la redacción sin aviso previo.